



Comisión Económica para
América Latina y el Caribe



Consejo Federal de Inversiones

CONVENIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA CFI/CEPAL

Secretario del CFI: Ing. Juan José Ciácerá
Director Oficina CEPAL Buenos Aires: Sr. Julio Barañano

LOS DISTRITOS INDUSTRIALES COMO MODELO DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL: EL CASO DEL TEJIDO DE PUNTO MARPLATENSE

Ana G. de Rearte (UNMdP)

Programa CFI-CEPAL: Perspectivas de reindustrialización y sus
determinaciones regionales. PRIDRE

Documento de trabajo N° 25
Publicación CEPAL, LC/BUE/R.162
Buenos Aires, diciembre de 1991

INDICE

Introducción	1
I. Orígenes de la industria textil Marplatense, su relación con los cambios tecnológicos mundiales y con los distritos industriales italianos	3
a. Rasgos centrales del cambio tecno-productivo . . .	3
b. Mar del Plata, un cuasi-distrito	9
II. Empresas antiguas y nuevas dentro de la industria de tejidos de punto Marplatense	27
a. Su importancia y características diferenciales .	27
1. Tipo de organización de la producción . . .	29
2. La estructura productiva y tecnológica . . .	31
3. Tamaño de las empresas	36
4. Calidad y diseño de las prendas y su relación con las formas de comercialización interna y exportaciones	37
Reflexiones finales	43
Anexo I: El sector textil Marplatense en cifras	49
Anexo II: Consideraciones metodológicas	56
Referencias bibliográficas	59

Introducción

Las grandes transformaciones en los patrones tecnológicos y organizativos que se han producido en los países desarrollados en las dos últimas décadas, a partir de las innovaciones surgidas con la incorporación de la microelectrónica a la producción industrial (ya sea a través de máquinas automáticas computarizadas o de la informática aplicada a las comunicaciones), han generado la necesidad de revisar, en los países menos desarrollados, sus modalidades técnico-organizativas de producción y replantear las dificultades que éstas puedan encontrar en su desarrollo dentro de las pautas del nuevo paradigma tecnológico. Entre las distintas formas organizativas que surgen del nuevo modelo, la producción de pequeñas y medianas empresas geográficamente concentradas, organizadas en red y especializadas en Mwctores tradicionales (típico de los distritos industriales del noreste italiano), ha generado un profundo debate sobre sus posibilidades de liderar estrategias de desarrollo económico local o regional. Es por ello que en este trabajo se realiza una comparación entre la industria de tejidos de punto localizada en Mar del Plata y algunos aspectos económicos de los distritos industriales italianos, en un intento por determinar las posibilidades y limitaciones que ofrece el modelo italiano para el desarrollo de un área productiva local.

En la primera sección se presenta un análisis de las características comunes y diferenciales entre el sector textil marplatense y el estilo de desarrollo de los distritos industriales italianos. En la segunda sección se efectúa una comparación entre la contribución que las empresas más antiguas y las firmas de creación más reciente realizan al proceso de reestructuración de la industria local. En la tercera sección se presentan las reflexiones finales. Por último se incluye dos apéndices en los que se incluyen los principales indicadores económicos de la industria del Partido de Gral. Pueyrredón, del sector textil marplatense y consideraciones metodológicas acerca de la información utilizada.

Este trabajo fue realizado dentro del convenio de asistencia técnica recíproca que mantienen la Universidad Nacional de Mar del Plata (UNMdP) y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) e incluido dentro del programa conjunto entre esta institución y el Consejo Federal de Inversiones (CFI): "Perspectivas de reindustrialiación y sus determinantes regionales". Se agradecen

los comentarios del Ing. Isaac Rubinstein, el apoyo de la Cámara Textil de Mar del Plata y del Laboratorio Textil de la Facultad de Ingeniería en la planificación y realización de la encuesta, y la colaboración del equipo de investigación de la UNMdP, del CFI y de la CEPAL por el procesamiento de la información y valiosos comentarios a versiones preliminares de este trabajo.

I. Orígenes de la industria textil Marplatense, su relación con los cambios tecnológicos mundiales y con los distritos industriales Italianos

a. Rasgos centrales del cambio tecno-productivo

En esta sección se analizarán algunos rasgos centrales de los cambios en las formas de organización de la producción a nivel mundial y la relevancia del estilo de desarrollo de los distritos industriales italianos (DII), por las siguientes razones fundamentales: i) a nivel mundial se está atravesando por un período de transición de un modelo de industrialización a otro que está cambiando los patrones productivos y las relaciones sociales; ii) la industria local está recibiendo el impacto de ese proceso de cambio y de una forma u otra está adaptándose a él, o debe intentar hacerlo; iii) en este período de reestructuración, el sector textil marplatense parecería estar adoptando algunas de las características de los DII, teniendo en cuenta que éstos tienen un lugar particular dentro de la variedad de formas organizativas que ensaya el nuevo modelo, cuyos resultados son aún difíciles de evaluar.

Los cambios en modelos de industrialización (paradigmas tecno-económicos o revoluciones tecnológicas) surgen entre períodos de tiempo bastante prolongados y toman generalmente décadas en expandirse y lograr la adaptación institucional y social necesaria para su sustentación. Cada nuevo paradigma afecta la estructura y condiciones de producción y distribución de casi todas las ramas de una economía. Existen factores fundamentales que permiten el surgimiento de dichos cambios. Tales han sido históricamente la energía del vapor de agua (a partir de 1750), la producción masiva de electricidad y petróleo (a partir de 1880) y la microelectrónica (a partir de 1970). Ante modificaciones en los precios de los insumos o tecnologías, se produce reacomodamientos en la combinación de los factores de producción e innovaciones organizativo-administrativas para obtener importantes incrementos en la productividad del trabajo y del capital, y disminución de costos (Freeman, C; 1986).

La primera revolución tecnológica de este siglo se va gestando desde fines del siglo XIX, junto al paulatino ocaso de la producción artesanal típica de las áreas industriales de la Europa Occidental, para emerger nítidamente en las primeras décadas como la revolución tecnológica Fordista (o de la producción en masa). Destacan entre sus características básicas la extensión de los principios de la administración científica "tayloriana"¹ con la generalización del método más eficaz (que elimina el ensayo-error de cada operario y las disfuncionalidades entre puestos de trabajo) a la línea de ensamblaje automático típica del modelo Ford-T de la fábrica Ford, el incremento de la mecanización específica y rígida y la búsqueda de generación de amplias economías de escala a través de la estandarización de productos e insumos.

Las nuevas tecnologías de producción masiva, capital intensivas, basadas en el petróleo y la energía eléctrica barata, fueron utilizadas para manufacturar grandes cantidades de productos estandarizados, extendidos al resto del mundo a través de la internacionalización de marcas y la expansión de las empresas multinacionales.

La necesaria adaptación institucional y social que necesitaba este paradigma para poder generar sus máximos resultados y perdurar como tal, se dieron paulatinamente a través de:

- nuevas técnicas de manejo de la demanda y distribución del ingreso, tales como la aceptación y reconocimiento de los sindicatos, convenios colectivos de trabajo, determinación de salarios mínimos, políticas fiscales y la puesta en marcha del estado del bienestar "keynesiano" que fueron esenciales para estabilizar potenciales consumidores.
- regulaciones, favorables para el intercambio comercial y las inversiones internacionales.

¹ Está orientada a descomponer cada tarea en etapas muy simples, que pueden ser llevadas a cabo con mayor precisión por una máquina dedicada a ese fin que por un trabajador manual. La separación entre trabajo manual e intelectual; entre taller y oficinas de ingeniería, diseño, organización y métodos; entre ejecución y creación, es absolutamente marcada.

- nuevas y complejas técnicas de administración y actividades de investigación y desarrollo que fueron necesarias para las firmas de gran tamaño típicas del nuevo sistema.

Este modelo fue exitoso hasta que en la década del 70 pareciera alcanzar los límites de crecimiento y comienza a producir retornos decrecientes; disminuyendo la productividad media y marginal del capital, es decir, las nuevas inversiones en planta y equipos generaban cada vez menos incrementos en productividad, y por lo tanto, disminuciones importantes de rentabilidad. Ello afectó los ingresos de las empresas y del Estado que reaccionan con políticas de austeridad, generando una crisis del empleo y un importante descontento social con depresión de la demanda y la detención de la era "fordista" (Lipietz y Leborgne; 1989).

El intento para encontrar una salida válida a la crisis lleva a la búsqueda de nuevas formas en la organización del trabajo y el proceso productivo². El desarrollo de la microelectrónica es el factor fundamental (key-factor) que permite el surgimiento del nuevo paradigma de especialización flexible a partir de los años 70. La microelectrónica aplicada a la producción hizo posible fabricar maquinarias automáticas flexibles para la producción de series cortas de una gama diferente de bienes, que atiendan una demanda de productos más diversificados y de mayor calidad.

La rápida transmisión de la información por medio del desarrollo informático permitió la gestión integrada, en un proceso continuo, de varios productos intermedios junto a un producto final flexible. La producción se puede dividir en células (minifábricas internas dedicadas a productos específicos) complementadas con pasaje pieza a pieza entre las distintas máquinas. Así se reducen los stocks en proceso, los problemas de rechazo por calidad y la inactividad de las maquinarias (ie. método "just in time", de

² Para un análisis sintético del cambio de paradigma contemporáneo, véase: C.Ominami, Tercera Revolución Industrial, RIAL-GEL, Buenos Aires, 1986; G.Dosi, C. Freeman, R. Nelson, L. Soete, G. Silverberg Technical Change and Economic Theory, Pinter Publ., 1988, Londres, U.K.; A. Phillimore, Flexible Specialization, Work Organization and Skills, mimeo, SPRU, 1988, Sussex, U.K.; M. Marshall, Long Waves of Regional Development, MacMillan, 1987, U.K.; The Economist, Factory of the Future, 1987, U.K.

gestión a flujo tendido o río continuo de producción) (El Economista; 22-2-91).

Estos sistemas de producción demandan en parte, un mayor grado de integración vertical de ciertos aspectos de la organización productiva de las empresas para permitir una gestión cohesionada de todas las fases en que se divide el proceso productivo y económico de las firmas. Pero, por otra parte, la automatización flexible que permite la producción en lotes chicos de familias de productos y la informática aplicada a la gestión de flujos que disminuye los costos de interconectar dos procesos productivos, abriendo las puertas a una mayor desintegración vertical o externalización de la producción entre firmas especializadas subcontratadas por una o más firmas contratantes.³

La fuerte implicación de los trabajadores en el proceso de trabajo y la ruptura de rigideces entre las oficinas de organización, métodos e ingeniería, el taller y la comercialización (estrechamente ligada a las condiciones de la demanda), se presenta entonces, como otra alternativa frente a la organización "fordista" al interior de la firma, que se caracteriza por una división del trabajo típicamente "tayloriana", que separaba las tareas manuales rutinarias de las intelectuales creativas. En el nuevo modelo, la mayor sofisticación de los equipos requiere una fuerza de trabajo calificada para su puesta en marcha, reparación y programación y, por lo tanto, se produce un cambio en los requerimientos del tipo

³ Lipietz, A y Leborgne, D. (1989). El concepto de integración vertical hace referencia a la internalización de etapas complementarias del proceso productivo. Ella se hace necesaria ante la falta de un tejido interindustrial coordinado por mecanismos de mercado que permita el abastecimiento externo de partes en forma rentable (según especificaciones preestablecidas en mayor o menor grado). La desintegración vertical implica descentralización de la producción en forma externa por medio de la subcontratación de una o varias etapas del proceso productivo, tomando desde las formas clásicas "fordianas" de subcontratación de las fases menos creativas hasta la subcontratación entre pares, pasando por la forma intermedia o casi integración vertical donde la firma subcontratista especializada tiene capacidad de concepción generando relaciones de cooperación al interior de la dominación. Dentro de la integración vertical podríamos hablar también de descentralización interna de la producción cuando una empresa realiza procesos propios multiplantas o multilocalización.

de calificación del personal. Pero, como plantean Lipietz y Leborgne (1989), los trabajadores más calificados y con mayor implicación son más independientes y entonces se presentan distintas alternativas de interrelación entre la fuerza laboral y la gestión empresarial y del capital (negociación individual, ascensos, bonos etc.) o negociación colectiva de las condiciones de trabajo y distribución de los incrementos en productividad, hasta la continuidad de la división "fordista" del trabajo.

Presentadas muy esquemáticamente las principales características del nuevo paradigma tecnoeconómico, veamos una serie de posibilidades diferentes que se pueden derivar del mismo. Por un lado se plantea el desarrollo de grandes conglomerados transnacionales que estarían atendiendo mercados masivos por medio de producción flexible, con centralización de decisiones y coordinación, y mayor o menor grado de descentralización de algunas etapas del proceso productivo. Ellos necesitarían de la provisión de alta capacidad de manejo de datos e infraestructura en telecomunicaciones (Pérez, C.; 1983). Por otra parte, el tipo de producción que requiere equipamiento de alto costo que pequeñas plantas no pueden afrontar, y/o de proceso continuo (producción de acero, tejido plano etc.), está destinada a permanecer en manos de la gran empresa integrada verticalmente.

En contraposición, se presentan distintas alternativas organizativas sobre la base de pequeñas firmas unidas en red que adquiere matices diferentes, principalmente en Alemania, Japón y el noreste italiano, e incluso al interior de cada país. Este sistema crece con el desarrollo de una red de pequeñas firmas controladas y no a través de la expansión interna de la firma dominante. Este fenómeno de la descentralización industrial podría aparecer como una nueva forma de organización oligopólica del mercado y no como una nueva estructura dominada por pequeñas empresas (Bellussi, F.; 1988).

Se presenta una amplia gama de situaciones en la organización en red⁴:

⁴ Para mayores detalles ver Yoguel, G. y Kantis, H. (1990)

- con mayor o menor número de empresas, con acceso al mercado de bienes terminados que crean un mercado más o menos competitivo.

- con mayor o menor grado de especialización de los subcontratistas que determinan el grado de dependencia de la o las firmas principales.

- siendo una red local con relaciones comerciales independientes o una red corporativa que integra distintas redes locales.

- atendiendo a mercados de bienes tradicionales o ingenieriles de alta tecnología.

- con mayor o menor grado de transferencia tecnológica entre las empresas de la red.

- con estrategias competitivas y/o de cooperación.

- con mayor o menor grado de informalidad (cumplimiento de la legislación social e impositiva).

- con relaciones profesionales dentro de cada firma basadas en la calificación y la cooperación vs. el automatismo y la subordinación.

- con mayor o menor grado de asociaciones entre firmas, sindicatos y el resto de la comunidad local.

- con distintas alternativas de remuneración y negociación de las mismas, desde la polarización de las calificaciones y los ingresos hasta la negociación individual o colectiva de la implicación de los trabajadores (Lipietz, A. et.al. 1989).

Dentro de esta diversidad de casos y de posibles resultados, los distritos industriales italianos aparecen como ejemplos de una estrategia de desarrollo basado en las pequeñas firmas de especialización flexible.

Aún cuando existe una amplia gama de situaciones dentro de esos distritos que participan del crecimiento italiano de los años

70; aún cuando algunos investigadores están planteando que solo en circunstancias muy particulares las firmas pequeñas son capaces de liderar el desarrollo económico (Ash Amin, 1990; Coriat, B., 1982), y aún cuando la gran empresa parece estar reaccionando satisfactoriamente a la crisis del "fordismo", igualmente parecería importante profundizar sobre el basamento cultural, laboral y económico de los DII, sobre las características organizativas de la producción y la comercialización, y sobre los actores sociales que permitieron su rápido crecimiento. Ello permitirá, a través de una comparación con la industria textil marplatense, identificar similitudes y diferencias e intentar delinear las posibilidades y limitaciones que puede ofrecer el estilo de desarrollo italiano para lo que hipotéticamente consideramos un cuasi distrito industrial marplatense (el término "cuasi" estaría indicando que algunas características fundamentales de los DII podrían no estar presentes en el sector textil local).

b. Mar del Plata, un cuasi-distrito

El economista inglés de fines del siglo pasado, Alfred Marshall, analizaba la idea de eficiencia en la producción en pequeñas firmas concentradas en una localidad particular o distrito, aún en pleno auge de la producción en masa. En términos generales un distrito industrial es un sistema territorial de pequeñas y medianas empresas que producen un grupo de bienes con procesos divisibles en diferentes fases. Los DI se caracterizan por la concentración de habilidades y conocimientos, la rápida circulación de las ideas y la experimentación constante que lleva a la innovación.⁵ También se suele hacer referencia a estos sistemas de empresas como áreas-sistemas que producen bienes similares o integrados verticalmente, poniendo énfasis en su concentración territorial. Se identifican, así para 1971, ochenta áreas-sistema en toda Italia, especialmente en las regiones centro-este.⁶

⁵ Becattini, G. (1989); Cortellesse, C., 1988. Para una descripción sintética de un distrito véase: Goodman, E. y Banford, J.; 1989 y Quintar, A. y Gatto, F.; 1991.

⁶ En este caso, no debemos interpretar restrictivamente por área-sistema la definición de Lipietz, et. al. (1989) que hace referencia a un modelo ideal o saturniano de especialización

Para que un sistema geográfico sea reconocido como un distrito industrial "marshalliano", no sólo debe ser organizado como un sistema de partes interactuantes, sino que su población debe tener una estructura social típica, con preponderancia de pequeños empresarios, de clase trabajadora industrial en pequeñas empresas y familias extendidas con gente joven empleada en la industria. Además, el sector debe tener una típica estructura económica especializada en distintas fases del mismo proceso productivo (Sforzi, F.; 1989).

Estas características están presentes en los más importantes DII y se podría examinar en qué medida la industria textil marplatense comparte algunas similitudes con dichos distritos.

La industria de tejido es una industria de importancia en el Partido de Gral. Pueyrredón, dentro de la cual se encuentra la ciudad de Mar del Plata; sus empresas textiles son pequeñas y medianas (sólo una de ellas supera los 100 empleados, ver cuadro 4, anexo 1) y se hallan concentradas territorialmente con una serie de ventajas generadas por la creación de una "atmósfera industrial" en la que se favorece la transmisión de información esencial relativa a proveedores, clientes, servicios, mano de obra calificada, etc., y se favorece la difusión del progreso técnico y se estimula la creatividad.

Asimismo, la población local está altamente ligada a la industria. En 1970 se registraban cerca de 25000 máquinas de tejer de uso comercial y una población potencialmente activa estable de 207.464 personas.⁷ Ello muestra que al menos 1 de cada 8 personas mayores de 14 años estaba vinculada al tejido de punto en esa fecha. Asimismo, con un total de 96100 viviendas ocupadas, 1 de cada 4 viviendas estaba relacionada a la industria del tejido de punto.

En la actualidad, estos cálculos son difíciles de realizar. Por un lado, la incorporación en la última década de maquinarias de

flexible. (p. 37)

⁷ Alvarez, A. según cita Reseña Histórico Económica de los partidos de la Pcia. de Bs. As., Ed. Bco. Pcia. de Bs.As., Bs.As. 1970.

alta tecnología permiten ligar un obrero a la atención y control de varias máquinas y por lo tanto, existiría menor involucramiento de la población en la industria. Por otro lado, el rápido crecimiento en los volúmenes de producción (8% anual acumulativo entre 1985-89) hace pensar que aquellos procesos que no han incorporado tecnología ahorradora de mano de obra (ie. armado y cosido) generaron un incremento en la demanda de personal.⁸ Parte de la misma industria, especialmente el sector informal, continúa realizando la mayoría de sus procesos con tecnologías intensivas de mano de obra. En definitiva, la existencia de un dualismo tecnológico dentro del sector, como así también procesos que por sus características siguen siendo mano de obra intensivos, generan en la actualidad un elevado involucramiento de la población en la industria local. Esta alta tasa de participación de los trabajadores locales en la industria textil genera un mercado laboral calificado y actualizado permanentemente en los requerimientos técnicos de cada una de las etapas del proceso productivo.

La industria textil ha creado, además, una imagen simbólica y distintiva del distrito, una marca de origen que beneficia a todas las empresas del mismo, constituyéndose en una característica diferencial relevante en la elección de los compradores (Becattini, 1990; Amín, A.; 1989). Mar del Plata tiene, en ese sentido, una ventaja fundamental con relación a la fabricación de tejidos de punto en otros lugares del país. Sus productos son reconocidos a nivel nacional, vendiendo, no sólo su marca simbólica "hecho en Mar del Plata" sino otorgando la ventaja de una oferta concentrada territorialmente, muy importante para la elección de consumidores o comerciantes mayoristas o minoristas.

Todas estas características mencionadas generan economías externas a la firma pero internas al distrito, contribuyendo al incremento de rentabilidad de las empresas del mismo.

⁸ En la industria de la confección norteamericana, la existencia de equipos de alto nivel tecnológico (ie. cortadoras de control numérico) le ha permitido restablecer la competitividad frente a la competencia de países con bajísimos costos laborales. Las labores de costura -con todo que las máquinas de coser electrónicas sean capaces de las puntadas más sofisticadas y los más complejos bordados- siguen siendo un proceso de una máquina, una persona y dos piezas para coser. Pérez, Carlota (1986).

Una característica clave de los DII está dada por la producción de bienes cuyo proceso productivo puede ser dividido en diferentes fases, permitiendo altos niveles de subcontratación. En Mar del Plata, si bien el tejido de punto permite fragmentar el proceso de producción y aún cuando en promedio el 67,4% de las empresas textiles descentralizan "alguna" parte del mismo, los porcentajes subcontratados por empresa son bajos, ya que el 82% de las empresas de la muestra subcontratan menos del 20% de su producción total. (Encuesta CEPAL-CFI-UNMDP, 1990. Para más detalles metodológicos ver anexo II). Los mayores niveles de subcontratación se verifican en las empresas más pequeñas, ya que 90% de las empresas de menos de 10 empleados subcontratan "alguna" parte del proceso productivo. Este porcentaje baja a 43% en las firmas de 11 a 50 y a 67% las de más de 50 empleados. A su vez, las empresas con niveles de subcontratación menores al 20% son en mayor proporción empresas de gran tamaño, (65% de las empresas con menos de 10 empleados, 95% de las de 11 a 50 y 89% las de más de 50 empleados, subcontratan menos del 20% de su producción). Esta es una de las principales diferencias con los DII y las razones serán discutidas más adelante.

Presentado un primer gran paralelismo, debemos sin embargo, analizar comparativamente con más profundidad por qué surgen los distritos industriales, cuál fue su basamento cultural, laboral y económico, y las condiciones del mercado que posibilitaron su formación, cómo evolucionaron las formas de organización de la producción y cuáles son las ventajas de trabajar dentro de los mismos.

Los orígenes de los DII modernos debemos buscarlos en sus ancestros artesanales. Ellos se han desarrollado especialmente donde en el pasado existía una especialización en la industria correspondiente (por ejemplo, cerámica en Sassuolo, textiles en Prato, etc.) (Ash Amin; 1990).

Italia es aún en la actualidad un país con resabios de la fragmentación estatal que mantuvo por mucho tiempo, con desarrollos regionales diferentes y un acentuado localismo. La actividad económica más importante era la agricultura y en algunas regiones los servicios como banca y comercio. Para el 1900, sólo el norte tenía una estructura de producción industrial considerable; el resto del país poseía una red de microempresas y talleres

artesanales que producían para el mercado local (Cortelesse, C.; 1988). La pequeña propiedad agrícola y el trabajo independiente eran características básicas de la estructura económica italiana de comienzos de siglo, y ellos parecen haber condicionado el surgimiento de pequeños establecimientos industriales.⁹ La tradición familiar era la base de cada unidad productiva donde los integrantes de la familia normalmente diversificaban sus labores. La mayoría de ellos tenían trabajos parciales en otros lugares que complementaban o reforzaban la actividad principal.

Mar del Plata, fue desde mediados del siglo pasado, un poblado rural que se desarrolló como puerto exportador en función de la producción ganadera de la zona. Estaba además, rodeada de quintas y chacras y la vida del "pueblo" estaba estrechamente relacionada con la economía agropecuaria de la región. En 1895 sólo el 25% de la población era urbana, siendo una muestra clara de la preponderancia de las actividades rurales. Para esa época se inicia el flujo de extranjeros de la primera inmigración, registrándose un 39% de la población como proveniente de otros países, especialmente españoles e italianos. Ellos se relacionaron con la producción agrícola en pequeñas unidades productivas y con la producción pesquera de incipiente desarrollo en la ciudad¹⁰. Ambas son, en esa época, actividades independientes del tipo de las desarrolladas en las distintas regiones italianas, actualmente sede de distritos industriales, que según muchos autores, han dado a la población los rasgos característicos del pequeño productor.

⁹ En Italia se encontró una correlación estadísticamente significativa a nivel provincia, entre mayor o menor presencia de relaciones autónomas de trabajo en 1901, y mayor o menor número de pequeñas industrias después de la guerra. Bagnasco, A. (1983)

¹⁰ La producción ganadera era más desarrollada pero en grandes propiedades de explotación extensiva, generando escasa demanda de personal y siendo los propietarios en su mayoría argentinos. Por su parte, los inmigrantes italianos y españoles eran generalmente responsables de pequeñas fincas de explotación agrícola con utilización intensiva de mano de obra.

En cuanto a la actividad pesquera en 1895 se producían 200 toneladas de pescado, pasando a 1800 toneladas en 1907 y 8000 toneladas en 1916, crecimiento estrechamente relacionado a los inmigrantes italianos (Da Orden, M.L.; 1987).

La producción agrícola en pequeñas unidades, la experiencia en trabajos independientes, los emprendimientos familiares de actividades productivas y la diversificación de tareas dentro del grupo familiar, características típicas de la población italiana que dio origen a los DII, parece encontrarse también en la población de Mar del Plata.

Si bien los pioneros del sector textil marplatense son todos italianos nativos de la segunda inmigración que llegan a Mar del Plata en la década del 50, la industria va creciendo en las interrelaciones con la población local y en la fusión de las características de ambos grupos. Todos los nuevos inmigrantes tenían experiencia en oficios relacionados con la construcción y al llegar a Mar del Plata, algunos trabajaron en ella sin tener una atadura formal al oficio, ya que intentaron distintas actividades (ie: gastronómicas, agrícola-ganaderas, y otras aún menos formales, como recolección y venta de botellas). La mayoría de las mujeres de las familias habían traído máquinas de tejer o el telar, intentando la diversificación de actividades y una complementación del ingreso del grupo familiar. Los italianos conocían el oficio e igualmente, el uso hogareño generalizado en su país natal les había dado experiencia a todos ellos.

Cuando el tejido artesanal de las mujeres fue una fuente de ingreso mayor a la de cualquier oficio, encuentra sus orígenes lo que sería la industria típica de la ciudad. El tejido les permitía la ocupación plena del grupo familiar en pequeños talleres que funcionaban en el ámbito hogareño. A partir de allí otros operarios se inician como aprendices en los talleres artesanales de creación reciente, para convertirse rápidamente en pequeños empresarios familiares. Esta situación también fue característica de los orígenes del desarrollo de los DII¹¹.

Existen dos elementos fundamentales que favorecieron el surgimiento y rápido desarrollo de las primeras empresas textiles del distrito: el incremento del consumo global y la oferta excedente de mano de obra. El aumento del consumo global en la ciudad de Mar del Plata derivó de la combinación positiva de dos

¹¹ "Luego de los pioneros, los empresarios surgieron de entre los obreros que se independizaron y formaron su propia empresa". (Ash Amin; 1989).

factores: elevación de los niveles de ingreso de la población nacional y desarrollo del turismo masivo.

CUADRO N°1. Indicadores de nivel de vida

Promedio quinquenal o trienal	Tasa salario real 1940-44=100	Consumo per capita *	Automóviles Miles de unidades promedio	Total automotores
1935 - 39	-	-	295	388
1945 - 49	142	100	-	-
1950 - 54	159	114	-	-
1955 - 59	166	124	-	-
1957 - 61	-	-	522	991
1960 - 64	164	125	-	-

Fuente: Díaz Alejandro, C. (1975)

* Elaboración propia a/datos del BCRA y Carta Económica N° 39.

Según muestra el Cuadro N° 1, el nivel de vida de los habitantes del país mejora considerablemente entre 1945 y 1965.¹² El salario real aumentó durante ese período especialmente entre 1945-50, fruto de la política redistribucionista del primer gobierno peronista. Junto a ello, un incremento del consumo per cápita, ya sea por aumento del ingreso o de la propensión a consumir, genera una demanda creciente de bienes de consumo. Si se toma en cuenta el bien tipo de consumo durable como es el automóvil, se observa, no sólo un indicio del incremento de la capacidad adquisitiva de la población, sino una causa fundamental para el desarrollo del turismo masivo en la ciudad.

¹² Si bien los indicadores de nivel de vida corresponden a datos nacionales, son suficientemente explicativos de su incidencia en la demanda local debido a que el turismo marplatense provenía de todo el país.

Con la construcción de la ruta 2 en 1938, el turismo de Mar del Plata comienza un incremento incesante, perdiendo las características de "turismo de elite" que había guardado desde fines del siglo pasado, y se transforma en turismo masivo ¹³. Este cambio ocurre amparado por el desarrollo del turismo social ¹⁴, además de todas las razones explicitadas anteriormente. El Cuadro N° 2 muestra el ritmo vertiginoso de crecimiento del turismo en el período en que surge la industria del tejido de punto local, ampliándose en forma considerable el mercado donde ella podía colocar sus productos.

CUADRO N° 2. Evolución del turismo en Mar del Plata

Año	Ingreso de turistas
1945	504.517
1950	907.194
1955	1.418.654
1958	1.695.664
1970	2.219.820

Fuente: Elaboración propia en base a datos del departamento de Estadística de la Munic. del Partido de Gral. Pueyrredón.

Es interesante aquí hacer una comparación con lo que sucede en los DII más exitosos. En ambos casos podríamos decir que una demanda extralocal, ya sea por una explosión turística en Mar del Plata como por un fuerte incremento en las exportaciones en Italia, estaría orientando la producción hacia consumidores no-locales.

¹³ "En 1938, con la inauguración de la ruta 2 los automóviles desfilaban por el nuevo camino a Mar del Plata. Pronto se establecieron líneas de ómnibus y el gran público comenzó a invadir los espacios destinados a los más distinguidos". (Da Orden, M.L.; 1987).

¹⁴ En 1950 Mar del Plata contaba con 91 establecimientos de Obras Sociales, con un total de 13000 plazas. (Alvarez, A.; 1990).

Sin embargo, en ambos casos subyacen estrategias diferentes que tal vez estén ligadas a la etapa de desarrollo alcanzada por el distrito. En Mar del Plata, la creciente demanda provocada por un período de prosperidad y crecimiento turístico, generó la posibilidad de desarrollar la capacidad productiva de un sector guiado más por presiones de demanda que por estrategias agresivas de comercialización, o una eficiente organización productiva. En los DII, por su parte, el fin de la época de "crecimiento fácil" a mediados de la década de los setenta, con disminuciones de demanda, cambios en sus características y con un mercado interno próximo a su punto de saturación, afectó a la industria italiana pero especialmente a las empresas peor equipadas, organizadas y con producción de baja calidad. Ello llevó a las empresas de los distritos de productos tradicionales, a una reestructuración productiva y organizativa (favorecida por la aparición de nuevas tecnologías flexibles) para incrementar su competitividad y acceder en forma permanente a los mercados internacionales (Russo; 1989).

Se podría argumentar entonces que existen distintas etapas del crecimiento evolutivo en una región para la obtención de ventajas comparativas que se hallan determinadas por elementos esenciales e interrelacionados (Porter; 1991). El caso de la fabricación de botas de esquiar en Montebelluna, Italia, presentado por el autor, es altamente ilustrativo acerca de las etapas evolutivas del desarrollo de un distrito: 1°) tradición en ese tipo de producto; 2°) demanda interna creciente debido a períodos de prosperidad y desarrollo del deporte en la región, con formación y entrenamiento permanente de mano de obra calificada; 3°) incorporación de empresas y alta rivalidad e innovación tecnológica; 4°) desarrollo de sectores conexos y de apoyo, y de un sector acreditado en el producto ; y 5°) saturación doméstica y una agresiva política de penetración internacional.

Los DDI de importante desarrollo en la década del 70, estarían en las últimas etapas de este desarrollo evolutivo, habiendo transitado con anterioridad por una tradición artesanal esencial para su posterior crecimiento. El sector textil marplatense recién comienza a formarse en la década del 50 y 60, moviéndose en los primeros pasos de su trayectoria evolutiva. Es por ello que, si bien en ambos casos analizados, una demanda extralocal es esencial en su desarrollo, ellas responden a diferentes estrategias de

colocación de sus productos en el mercado y a diferentes etapas en su desarrollo como distrito industrial.

Las características del mercado en el que se desarrolla la industria marplatense, se asemejan más a las características de los mercados de consumo interno masivo "fordista" desarrollados a través del estado "keynesiano", que a los mercados demandantes de productos más diversificados y de mayor calidad típicos del nuevo modelo. Los nuevos DII basan primordialmente su crecimiento sobre la apertura a mercados externos que a su vez implica elevada competitividad a través de diseño y calidad. Mientras la industria del tejido de punto de Mar del Plata nació y continúa orientada principalmente al mercado interno. Los DII han avanzado hacia un mercado internacional diversificado y exigente. Esta es una diferencia fundamental entre ambos casos analizados y debe ser un factor decisivo para el avance de la industria de Mar del Plata hacia un modelo de desarrollo evolutivo de largo plazo, más aún frente a la depresión que afecta al mercado interno.

La otra condición fundamental que permitió el surgimiento y rápido desarrollo de la industria textil marplatense, debemos encontrarla en la oferta creciente de mano de obra dispuesta a trabajar sin amparo legal, derivada de: a) un rápido crecimiento poblacional, y, b) incumplimiento de la legislación social.

CUADRO N°3. Evolución poblacional del partido de Gral. Pueyrredón

Año	Población	Tasa crec.anual intercensal	% Extranjeros	% Urbana
1895	8.175	-	39	25
1914	32.940	7.6	47	-
1947	123.811	4.1	21	93
1960	224.824	4.7	7.8	95
1970	323.350	3.7	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a: Censo de Población 1914.

IV Censo General de la Nación (1947) - T.I. Bs. As.

Censo Nacional de Población 1960 - T.III. D.N.E.y C.

Censo Nacional de Población de 1970.

El Cuadro N° 3 muestra una tasa de crecimiento poblacional del partido muy elevada, superior al resto del país, con alta participación de población extranjera. Ello generaba una oferta excedente de mano de obra sin ningún tipo de entidad gremial que los representase hasta 1967. El mercado laboral operó con limitadas regulaciones y la legislación laboral no se cumplía.¹⁵

En estas condiciones, la incipiente industria textil encontraba un mercado de trabajo desorganizado, una autoridad municipal que no controlaba el cumplimiento de la legislación existente (lo cual favorecía la utilización de mano de obra a bajo costo), y un mercado para colocar la producción que había crecido vertiginosamente en esos años, no sólo en dimensiones sino en capacidad adquisitiva.

La abundante oferta de mano de obra se verificó también en Italia, originada en las migraciones rurales y la urbanización en ciudades pequeñas (con bajos niveles de sindicalización de la mano

¹⁵ En 1962 el órgano oficial de la Asociación Obrera Textil sostenía que en el partido de Gral. Pueyrredón había habido un incremento desordenado de establecimientos textiles de diverso tipo, actuando los empresarios al margen de toda reglamentación ante la pasividad oficial. Alvarez, A. (1990)

de obra). Ello, unido a la organización familiar de la producción, generó la posibilidad de disminuir los costos laborales con el pago de menores salarios y la precarización del empleo. En Mar del Plata, el trabajo a fasón o "tantero", fue la característica de la producción textil, permitiendo la elusión de la legislación social y otorgando mayor capacidad de acumulación con un rápido ritmo de incorporación de maquinarias y construcción de fábricas (Alvarez, A.; 1990).

Las primeras fábricas eran talleres con dos máquinas de tejer y una hiladora¹⁶, que utilizaban en parte, trabajo familiar o de terceros en fábrica y en parte, trabajo a fasón, enseñándoles de esta forma el oficio a los trabajadores. Algunos fasones pusieron en funcionamiento un taller donde se teje, arma o termina una prenda a pedido de las fábricas subcontratantes, pero que, a su vez, utiliza trabajadores a fasón.

Luego de cierto tiempo, el tallerista estuvo en condiciones de intentar una empresa independiente y así se reproducen las fábricas textiles con mayor o menor grado de éxito, según las aptitudes empresariales del propietario, que puede en muchos casos volvió a tallerista, en forma temporal o definitivamente, frente a un fracaso en su iniciativa de independización. Este es un rasgo central en los DII (Beccatini; 1990) ya que el marco social-cultural permite y promueve la reentrada permanente de intentos fracasados y la ampliación constante de la base empresarial. Para algunos autores (Dini; 1991) lo que más importa es la tasa de dinamismo en la creación de firmas y empresas más que la tasa de fracasos. Esta forma de producción generaba así un círculo virtuoso de crecimiento y retroalimentación del sector. Ella es similar a la ocurrida en los distritos industriales franceses del siglo pasado, llamados fábricas colectivas o municipalismo, que sobrevivieron, muchos de ellos, hasta bien entrada la era de la producción en masa y que son los antecedentes más cercanos a los modernos distritos industriales.

"El movimiento del trabajo en realización, era coordinado por un industrial-comerciante, quien en los días del "putting out

¹⁶ Entrevista a Bagnato, A. 19-9-89 s/ trabajo Alvarez, A. 1990.

system" ¹⁷, entregaba la materia prima, daba crédito a los subcontratistas y se encargaba de la venta del producto final. En aquellos días, la variabilidad de la demanda hacía que los patrones de subcontratación fueran siempre reestructurados..... cada empleado o fasón podía transformarse en tallerista, cada tallerista en industrial y cada industrial en fasón." (Piore, M. y Sabel, C.; 1984).

Este tipo de subcontratación era muy particular. No tenía las características fordistas de descentralización de las etapas de producción de menor calificación y mayor grado de automatismo manual, sino que en general, externalizaba todas las etapas, originando una gran movilidad en los trabajadores ligados al sector. Su estructura altamente competitiva, facilitada por el reducido aporte de capital necesario para ingresar al sector, eliminaba todo tipo de barreras a la entrada.¹⁸

Así es que en la década del 60 comienzan a operar muchos capitalistas de Buenos Aires en Mar del Plata.¹⁹ No eran industrias instaladas, eran "dadores" de trabajo que aprovechaban el auge de un sector en franca expansión y una mano de obra entrenada en el movimiento constante entre las fábricas locales. Una vez más la informalidad permitió incrementar la capacidad productiva de la industria cuando los pioneros ya habían legalizado su actividad. Fue así que los primeros empresarios fundan la cámara textil en 1971 pues, entre otras razones, unidos debían hacer frente a quienes desde la informalidad trataban de competir con las empresas pioneras del ramo, las cuales también habían tenido un período de similares características que les había permitido crecer y afianzarse en el sector. En definitiva, estas empresas sin fábrica también estaban aportando al desarrollo de la industria textil en

¹⁷ El sistema de putting out o Verlag, consistía en que los comerciantes o empresarios ajenos a la industria, circulaban la materia prima entre el hilandero, el tejedor y el tintorero, a quienes se les pagaba por tanto, y luego comercializaban el producto terminado.

¹⁸ Ello tiende a revertirse en la actualidad debido al mayor nivel tecnológico de los equipos requeridos para la producción flexible pero fue clave en el crecimiento de los PII.

¹⁹ Entrevista a Bagnato, A. op. cit.

su camino hacia la posible formación de un distrito industrial. Con esta mecánica se consolida la industria textil marplatense.

El tema de la informalidad no ha dejado de estar tampoco presente en el desarrollo de los DII. En el caso italiano, existe una amplia área de economía subterránea, sin embargo, no necesariamente es una estructura tecnológica y económicamente atrasada, sino que se hace referencia al carácter ajeno al control estatal de la actividad productiva de las empresas. Normalmente se encuentran dentro de la informalidad empresas que todavía no han alcanzado una estructura productiva suficiente y que pueden subsistir debido a que no tributan ni contemplan la legislación laboral (Cortelesse, C.; 1988 y Tokman, V.; 1987).

Tres tesis fundamentales argumentan la improtección y el rol de la informalidad en el proceso de desarrollo industrial italiano basado en las pequeñas y medianas empresas (Cortelesse, C.; 1988). La primera de ellas basa su explicación en las características duales del mercado de trabajo. En la década de 1950, el alto desempleo, el uso de tecnologías atrasadas y la baja productividad, permitieron un desarrollo financiado por bajos salarios que generaron una elevada capitalización. En la década siguiente, el poder sindical logró incrementos de salarios, lo que impulsó la reducción de costos que con una estructura productiva atrasada, sólo era posible por medio de la expulsión de mano de obra y por la creación de un mercado de trabajo informal. Así se logra en principio, una estructura descentralizada e ineficiente pero con costos bajos. La elevada tasa de acumulación y tecnificación hacen posible, en una segunda etapa, la realización de una profunda transformación de la estructura productiva, aún cuando la formación de nuevas empresas continúa siendo impulsada por los mismos mecanismos anteriores.

La segunda tesis considera que los bajos salarios no explican el crecimiento de la informalidad ya que es justamente en las décadas 1960-70 en que la ocupación aumenta con salarios crecientes. Considera que la economía sumergida se da en la primera fase del desarrollo de la pequeña empresa, en su período de iniciación. Pero en una segunda fase se pasa a una estructura formal si no se quiere permanecer dentro de una organización productiva cualitativamente inferior.

La tercera tesis considera como base del desarrollo económico italiano las mismas causas que enumera la primera. Era la evolución de los mercados (aumento de competencia, extensión a los obreros de beneficios ya comunes en otros países) lo que llevó a una mayor descentralización que permitía incorporarse más fácilmente a la economía sumergida y lograr precios bajos (evasión de la legislación impositiva y social) y rápida adecuación a la demanda para hacer frente a la competencia. Lo más interesante de esta tesis es que considera que en la década del 80 emergen muchas empresas con una estructura muy moderna y con amplios mercados de ventas, siendo el empresario el eje central de este desarrollo. Su dinamismo, conocimientos del mercado, de la organización de la empresa y de los procesos más aptos para la transformación productiva, son sus características fundamentales.

Sobre esta discusión se puede intentar una explicación para el caso de Mar del Plata. La característica básica de la capacidad de acumulación, tanto de los pioneros como de los capitales extra-locales que llegaron posteriormente, sigue ocurriendo en gran medida en la actualidad.²⁰ En este sentido se coincide con la

²⁰ Mientras en 1964 y 1974 los Censos Económicos Nacionales registraban 400 y 1000 ocupados en la industria respectivamente, la Asociación Obrera Textil consideraba 10000 y 25000 el número de obreros ligados directa o indirectamente al tejido de punto en la ciudad en los mismos períodos.

Según datos del Censo Económico Nacional de 1985, hay mayor cantidad de trabajos realizados para terceros, con materia prima de terceros y por cuenta de éstos (52 mil australes de 1984), de los que las empresas dicen haber contratado o subcontratado a talleristas o fasones a domicilio (18 mil australes de 1984). Pueden suceder dos cosas:

a) que las empresas no hayan declarado todo el trabajo subcontratado, o,

b) que haya empresas sin fábrica que subcontratan trabajo sin estar registradas como empresas y, por lo tanto, no aparecen en las estadísticas los valores de los trabajos realizados por terceros (talleristas) y recibidos por estas empresas.

Es necesario además aclarar que en los ingresos por trabajos para terceros solo figuran los talleristas registrados como tal y las empresas textiles que destinan parte de su producción a terceros, pero no incluye los fasones domiciliarios que son una parte importante del trabajo para terceros. Ello profundiza las diferencias entre lo que las empresas dicen haber subcontratado (pagos por trabajos de terceros) y los trabajos realizados para terceros por su cuenta y orden, marcando aún más el nivel de informalidad en que se mueve la industria.

primera tesis mencionada en el sentido de que al permanecer la actividad por algún tiempo en la economía sumergida, se facilitó una capacidad de acumulación importante que permitió la formación de nuevas empresas.

Pero es importante destacar que con el correr del tiempo el subcontratista fue perdiendo movilidad y posibilidades de transformarse en una empresa independiente como acontecía en décadas anteriores. Cambios en el escenario macroeconómico nacional e internacional generaron fluctuaciones de demanda, siendo transferidos los ajustes al subcontratista, quien vio reducidos sus márgenes de ganancia y sus posibilidades de acumulación y tecnificación. La incorporación de equipos de alta tecnología restringe parcialmente el ingreso al sector de subcontratistas técnicamente calificados, relegando la subcontratación para aquellas empresas con menores requerimientos de diseño o calidad.

A su vez y al igual que en la tercera tesis, es una nueva clase empresarial la que impulsa la innovación tecnológica y nuevas estrategias de comercialización y de producción. En Mar del Plata, es en la década del 80 cuando aparece un grupo importante de nuevas empresas que se va alejando de las características típicas de la organización familiar, que sólo utilizan algunas pautas productivas de las primeras empresas textiles y que en definitiva, parecen mostrar una estrategia empresarial diferente. Este nuevo tipo de empresas, a pesar de haberse iniciado en su mayoría dentro del sistema de subcontratación productiva (que generalmente implica alta dosis de informalidad), rápidamente pasan a la producción en fábrica de todo el proceso de producción, utilizando sólo temporariamente al subcontratista - en picos de demanda o producción- generando nuevamente inestabilidad en sus ingresos y precarización de las relaciones de subcontratación. La figura del subcontratista aparece cada vez más ligada a relaciones temporarias, que no posibilitan su actualización tecnológica y su integración plena dentro del sistema local. En definitiva, las

La diferencia de magnitud entre el personal registrado en el Censo Industrial 89 del Partido de Gral. Pueyrredón y los valores estimados según los pedidos de personal del diario La Capital (ver nota nº 43) , nos hace suponer que parte podría corresponder a las empresas legalizadas, pero la gran mayoría se debería a "empresas" pertenecientes a la economía informal.

nuevas empresas van definiendo a la integración vertical como la característica productiva del distrito.

Los nuevos empresarios son personas jóvenes, muchos de ellos con algún grado de formación universitaria, sin lazos familiares que los relacione directamente a la industria, pero sí ligados a los requerimientos de la demanda y con experiencia en la comercialización de productos del ramo (ie. viajantes, propietarios de boutiques). Su dinamismo, preparación profesional y visión estratégica, no sólo les ha permitido en poco tiempo tener capacidades productivas similares a las empresas más antiguas del sector, sino generar una dinamización del mismo, liderando la estimulación de la competencia. Esto llevó por ejemplo, a nuevas estrategias de ventas, con la apertura de nuevos mercados en el resto del país; al liderazgo en el proceso de cambio tecnológico tanto de proceso como de producto, con la incorporación de maquinarias electrónicas con diseño asistido por computadora (CAD), con una importancia creciente otorgada al diseño y a la calidad de los productos finales, y avanzando hacia formas organizativas más modernas.

Junto a la estimulación de las relaciones competitivas, se generan ciertas modalidades de cooperación entre las empresas del sector, traducida en consorcios de exportación, en la puesta en vigencia de un laboratorio de control de calidad, o en la organización de la participación en ferias para llevar una estrategia común con miras a la apertura de nuevos mercados. La competencia y la cooperación son las características fundamentales del sujeto empresarial de los DII de la última década. En éstos, los servicios comunes tienen la finalidad de crear las economías de escala, entre firmas pequeñas espacialmente concentradas, que se pierden (en relación a la gran empresa) por la forma de producción descentralizada (Becattini, G.; 1989). En Mar del Plata, la tendencia de las empresas más importantes es a la producción en fábrica y, a pesar de ser ésta la principal diferencia con los DII, las nuevas formas de cooperación parecerían tender también a crear las economías de escala externas a la firma pero internas al sector (Bellandi, M.; 1989) y que son igualmente necesarias en este tipo de firmas tendientes a la centralización productiva, debido al reducido tamaño de las empresas. (Ver Cuadro N° 4, anexo.I.)

De alguna manera son los nuevos empresarios los que empujan al sector hacia un nuevo estilo de desarrollo pero sin dejar de reconocer que el impulso dado a la industria en este último período se asentó sobre etapas evolutivas que se sucedieron por casi 30 años y que habían creado el basamento social, económico y cultural para crear una estructura industrial local dentro de una nueva estrategia de desarrollo. Para poder analizar esta nueva etapa de desarrollo del área se procedió: primero, identificar y ubicar a ambos grupos dentro de la industria de tejidos de punto marplatense, luego, saber si existen diferencias importantes entre ellos, y por último, buscar las causas por las cuales en tan sólo una década, un grupo importante de empresas nuevas puede ser un competidor válido dentro del circuito productivo textil de la región frente a empresas con más de treinta años de experiencia en el sector.

II. Empresas antiguas y nuevas dentro de la industria de tejidos de punto Marplatense

a. Su importancia y características diferenciales

Las empresas instaladas con fecha de inicio anterior a 1965 (empresas viejas) y aquéllas con fecha posterior a 1978 (empresas nuevas) son en conjunto muy relevantes dentro de la industria textil marplatense. Entre ambos grupos generan el 80% del volumen de producción total y ocupan el 74% del personal de la industria²¹.

Dentro de cada grupo de empresas se seleccionaron a su vez, todas las empresas más importantes en base al volumen de producción (anual mayor a 330.000 U\$S declaradas al 21-12-88) y número de empleados (superior a diez (10) - ver consideraciones metodológicas en Anexo II-).

²¹ Estamos incluyendo en dichos grupos, por un lado, a las empresas más antiguas que han permanecido en actividad, se han desarrollado y alcanzado un lugar importante dentro de la industria, y por otro lado, a las empresas de creación reciente que en pocos años han generado un elevado potencial productivo. Ambos grupos son medulares en la estructura de la industria de tejidos de punto del partido de Gral. Pueyrredón.

CUADRO N°4. Importancia relativa de las empresas viejas y nuevas en el total de la industria textil marplatense.

Fecha de inicio	Nro. establec.		Vol.de Prod.	Personal ocupado	
	V.Abs.	%		V.Abs.	%
Hasta 1965	<u>23</u> (13)	<u>17 %</u> (56%)	<u>28 %</u> (91%)	<u>588</u> (514)	<u>29 %</u> (87%)
De 1966 a 1977	<u>43</u>	<u>33 %</u>	<u>20%</u>	<u>522</u>	<u>26 %</u>
De 1978 a 1990	<u>66</u> (12)	<u>50 %</u> (18%)	<u>52 %</u> (67%)	<u>904</u> (553)	<u>45 %</u> (61%)

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta Textil. Junio 1990.

- 1) Se refiere a valores absolutos del total de las empresas en cada estrato de antigüedad y sus respectivas participaciones porcentuales.
- 2) Se refiere a Valores Absolutos y participación porcentual de las empresas seleccionados dentro de su estrato de antigüedad.
- 3) Empresas seleccionadas: Todas las empresas con más 10 empleados y volumen de producción mayor a 330.000 u\$s

Las preguntas centrales abordadas fueron saber: a) si los dos grupos fundamentales en la fabricación de prendas tejidas en Mar del Plata son similares o diferentes entre sí, b) si con diferentes características subsisten y se desarrollan ambos dentro del distrito, o c) si tienen algunos rasgos comunes y otros diferenciales, cada uno de ellos con sus ventajas y desventajas dentro del funcionamiento de los grupos.

Se estudiaron las diferencias entre las empresas de ambos grupos analizando:

1. Tipo de organización de la producción.
2. La estructura productiva y tecnológica.
3. Tamaño de las empresas.
4. Calidad y diseño de las prendas, y su relación con las formas de comercialización interna y exportaciones.

1. Tipo de organización de la producción

En este punto se examinan en qué medida las empresas de cada grupo responden a las características de una organización familiar medida por:

- a. Cantidad de socios vinculados por parentesco.
- b. Participación de familiares de los socios en la dirección.
- c. División en gerencias o niveles jerárquicos dentro de la empresa.
- d. Organización jurídica.

En el Cuadro N°5 se observa que dentro del grupo de empresas viejas, en una elevada proporción (85%) de firmas todos sus socios son familiares, esta relación es sólo un 42% en las empresas nuevas. En la mitad de estas últimas no existe ningún tipo de vínculo familiar entre los propietarios. Además, el 92% de las empresas viejas tiene familiares de los socios en funciones directivas, mientras que sólo en un 66% de las empresas nuevas. De todas maneras, se puede observar que en las empresas nuevas la participación de familiares es significativamente menor que en las viejas pero aún elevada. Ello muestra una evolución en la conducción de las empresas de creación más reciente hacia formas menos dependientes de los lazos de parentesco. Al reducirse la incidencia de la organización de tipo familiar en el funcionamiento de la empresa se eliminan los principales problemas originados en la estructura empresarial de tipo familiar, tales como menor eficiencia en la ocupación de posiciones claves por falta de capacidad de desempeño adecuada, la marginación de ideas de los descendientes al ser trasladada la jerarquía familiar al poder dentro de la empresa o la falta de pensamiento estratégico en los niveles superiores por incapacidad de delegar la actividad operativa, entre otros (Bilancio, G.; 1988), sin existir por ello un abandono total de las características propias de las empresas pioneras en el desarrollo del sector.

CUADRO N°5. Porcentajes de empresas con socios familiares o familiares de los socios en funciones directivas

Empresas s/fecha inicio	A) Nro. socios familiares/total socios			B) Fliares.d/socios en dirección	
	Ninguno	Todos	Algunos	Ninguno	Varios
1950-65 viejas	7 %	85 %	8 %	8 %	92 %
		Media = 0.91			Media = 2.81
1978-90 nuevas	50 %	42 %	8 %	33 %	66 %
		Media = 0.41			Media = 1.80

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta Textil. Junio 1990.

El Cuadro N° 6 muestra una estructura jerárquica sin ningún tipo de divisiones formales en el 23% de las empresas viejas; no presentándose esa situación entre las empresas nuevas. Por el contrario, la existencia de una estructura organizativa con el máximo de gerencias declaradas se da en el 50% de las empresas nuevas y sólo en el 8% de las viejas.

CUADRO N° 6 Porcentajes de empresas con distintos niveles jerárquicos establecidos y formas de organización jurídica

Empresas s/fecha de inicio	Cantidad de gerencias			Organización jurídica	
	Ninguno	Máximo	Algunos	Físicas	Jurídicas
1950-65 viejas	23 %	8 %	69 %	46 %	54 %
		Media = 1.3			
1978-90 nuevas	-	50 %	50 %	17 %	83 %
		Media = 2.5			

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta Textil. Junio 1990.

Estas últimas van tendiendo paulatinamente a una estructura organizativa menos autocrática, mientras que las empresas nuevas han abandonado por completo la estructura jerárquica única.

En relación a la organización jurídica, si bien todas las empresas viejas nacieron como personas físicas, el 54% ya ha abandonado dicha característica. Las empresas nuevas en un 83% de los casos se han creado como personas jurídicas, mostrando una nueva perspectiva en la relación societaria y frente a terceros.

En definitiva, si bien la tendencia es crear un nuevo tipo de empresas que obvie las dificultades propias de una organización de tipo familiar dentro de una estructura organizativa moderna, no se aparta en forma contundente de la participación de familiares como socios o directivos sino más bien, se producen cambios en otros aspectos que perfeccionan el funcionamiento original. Estas transformaciones ocurren en la estructura organizativa jerárquica o en la organización jurídica de las empresas de creación mas reciente, y las identifica con una nueva estrategia dentro de las pautas originales y peculiares que caracterizaron por mucho tiempo al sector de tejido de punto de Mar del Plata.²²

2. La estructura productiva y tecnológica

Una característica propia de la industria del tejido de punto en gran parte de los países y regiones en las que se ha desarrollado está dada por el basamento de su patrón de acumulación en la descentralización de su proceso productivo. Ello es muy característico de las primeras etapas de su desarrollo, pero se ha propagado, a etapas más avanzadas de dicho proceso, pasando de la subcontratación de trabajadores hogareños a la subcontratación de pequeñas plantas interconectadas por sistemas de información permanente, como en el caso de Italia en la década de los años 70

²² El dinamismo de las pequeñas y medianas empresas italianas y su desarrollo productivo y tecnológico, son en gran medida resultado de una clase empresarial naciente con características de vitalidad, movilidad y preparación profesional. Una de las características que sustenta el nuevo papel de estos empresarios es justamente una tendencia hacia la regularización de los aspectos jurídicos y formas más eficientes de propiedad. Cortellese, C. (1988).

(Bellussi, F.; 1988), o a la producción en fábrica con asalariados directos, como en el caso que nos ocupa, entre otros.

En esta sección se intenta establecer si existen diferencias entre empresas nuevas y viejas en el nivel de subcontratación, en los distintos procesos productivos, y a su vez, las diferencias tecnológicas entre las empresas de ambos grupos. Para ello se analiza: a. porcentaje de la producción subcontratada a terceros y b. porcentaje de maquinarias electrónicas sobre el total de maquinarias (aproximación al nivel de innovación tecnológica).

CUADRO 7 Importancia de la subcontratación productiva y tecnológica en empresas viejas y nuevas. (% de empresas)

Empresas s/fecha de inicio	A) % producción subcontratada a 3ros.			B) Máquinas electrónicas s/total máquinas			
	<20 %	21-50%	>50 %	0-15 %	16-25%	26-50%	>50 %
1950-65 viejas	85 %	15 %	-	54 %	8 %	38 %	-
	Media = 8.07				Media = 0.17		
1978-90 nuevas	100 %	-	-	25 %	8 %	42 %	25 %
	Media = 4.54				Media = 0.46		

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta Textil. Junio 1990.

En el Cuadro N°7 se puede observar que la tendencia en ambos grupos es a la producción interna en la planta o en fábrica, con muy bajos porcentajes de subcontratación (85% y 100% de las empresas viejas y nuevas respectivamente subcontratan menos del 20% de la producción).²³

²³ Debemos aclarar que el tipo de subcontratación existente es en su mayor parte de las formas clásicas fordianas, en los procesos más mecánicos, de menor capacidad creativa, como puede ser el armado sobre moldes dados, el lavado y el tejido sobre patrones especificados, especialmente en aquellas empresas en que la calidad del producto final no es prioritaria.

Los dos tipos de empresas están centralizando la mayor parte del proceso productivo, citándose entre las principales ventajas, el mejor control de calidad, los plazos de entrega, la posibilidad de planeamiento de la producción, o la respuesta rápida a la demanda, reduciendo los costos de stock. Ello es especialmente necesario cuando se toman compromisos importantes (principalmente externos) para los cuales se requiere a su vez, un parque de maquinarias tecnológicamente avanzado que no muchos talleristas poseen, y menos aún los fasones domiciliarios.

Las posibilidades de organización industrial derivadas de las nuevas tecnologías, demandan una mayor integración vertical de las empresas para permitir la gestión e interconexión de los módulos en que se divide la totalidad del proceso, desde la concepción a las ventas. Pero debido a las ventajas asociadas con la automatización flexible (máquinas automáticas que permiten producción continua de series cortas, con una necesidad de control cada vez más especializado), y a la gestión informatizada de los flujos (para interconectar las divisiones del proceso productivo), se presenta la posibilidad de desintegrar verticalmente la producción.²⁴

Toda la industria argentina tiene un muy bajo nivel de subcontratación.²⁵ Entre las razones principales que lo determinan, podemos citar los elevados costos de coordinación en la producción subcontratada debido a problemas en la transferencia de la información y a la falta de un tejido interindustrial que dé garantías de calidad, plazos de entrega, etc. Quizá la baja capacidad de acumulación del subcontratista (por bajos ingresos y por ser el último eslabón de la cadena productiva, quien recibe el impacto de fluctuaciones en demanda), le impide alcanzar un nivel tecnológico adecuado que permita ir desarrollando ese tejido interindustrial.²⁶ Se debe tener en cuenta que los valores, en el

²⁴ Lipietz, A. y Leborgne, D. (1989)

²⁵ Yoguel, G y Kantis, H. (1990)

²⁶ Los niveles de subcontratación en la industria textil marplatense son bajos. Mientras en Italia los porcentajes promedio de subcontratación (ingresos por trabajos para terceros/valor agregado), varían entre el 30 y el 50% entre las firmas grandes (500-1000 ocupados) y pequeñas (menos de 20 ocupados) respectivamente, en Mar del Plata la industria del tejido de punto recibe ingresos por trabajos para terceros equivalentes al 6% del

caso de Mar del Plata, muestran una subdeclaración importante según nota número 19. Una muestra tomada tres días de cada mes del año 1990, sobre los avisos clasificados del diario local La Capital, muestra, sobre el total de pedidos de obreros textiles, un 33% de pedidos de fasones para empresas no registradas, un 15% de fasones para empresas legalizadas, y un 52% de personal de planta. Ello implicaría que son las empresas sin fábrica, que no emergen a la economía formal, aquéllas que utilizan en su mayor parte el trabajo a fasón, y es el que no aparece declarado en las estadísticas oficiales. En las empresas legalizadas, aquéllas que subcontratan algún proceso, son minoritarias, presentándose la mayor cantidad de casos entre las más pequeñas. El empaque y devanado es contratado sólo por las empresas de menos de 10 empleados (un 18 y 23% de las mismas respectivamente). El proceso de tejido es realizado externamente por el 27% de las empresas de menos de 10 empleados, por el 11% de las empresas de más de 50 empleados y por ninguna empresa en el estrato intermedio. El armado lo subcontratan un 36% de las empresas más pequeñas, un 18% de las empresas medianas y un 22% de las más grandes. El lavado se realiza externamente en el 60% de las empresas pequeñas, 22% de las medianas y un 11% en las de más de 50 empleados.

En definitiva, al no existir un número importante de subcontratistas aptos técnicamente para entrar en un sistema de automatización flexible y no teniendo la interconexión en red, una gestión computarizada que la viabilice, la integración vertical sería la única alternativa para las empresas que intentan adaptarse a las nuevas formas de organización industrial.

Ello tiene sus costos, ya que estas empresas dejan de socializar los riesgos en alta tecnología (ie. las máquinas flexibles deben tener un alícuota de amortización elevada debido a la rápida obsolescencia), teniendo mayor capital fijo inmovilizado. A su vez, esta modalidad implica perder la capacidad innovadora de los subcontratistas organizados en red, así como los efectos multiplicadores en la difusión de la innovación tecnológica al interior del distrito. Si bien gran parte de las empresas que estamos analizando, tanto viejas como nuevas, tienden a centralizar su proceso productivo, esto puede indicar que las firmas están

atravesando etapas evolutivas en su desarrollo tecnológico, del tipo de las ocurridas en Italia. Según Cortellese, C. (1988), en la década del 70 se incorpora tecnología para aumentar la flexibilidad productiva y desde fines de esa década se buscan nuevas formas organizativas y se avanza hacia una mayor racionalización de la producción y la implementación de nuevas técnicas organizativas ²⁷.

El hecho que en Mar del Plata exista una tendencia a la centralización, no necesariamente se explica por una necesidad impuesta por una gestión a flujo tendido de los procesos productivos y de comercialización, sino, en la mayor parte de los casos, ella está estrechamente ligada a la incorporación tecnológica que se realiza para permitir la producción de series cortas de una familia de productos, con la precisión de la fabricación automatizada de productos estandarizados. Se podrá luego, avanzar paulatinamente hacia formas organizativas más complejas, dependiendo de la evolución de la demanda a nivel nacional e internacional, de la difusión de los nuevos métodos y esencialmente, de las características del sujeto empresarial.

Por otra parte, junto a la importancia que ambos grupos de firmas, dan a la producción en fábrica, las empresas nuevas están mejor dotadas tecnológicamente. El Cuadro N° 7 muestra la relación entre el número de máquinas electrónicas y el total de maquinarias que posee cada empresa, como un indicador de nivel tecnológico de las mismas. Más de la mitad de las empresas viejas y sólo la cuarta parte de las nuevas, poseen dentro de su parque de maquinarias menos del 15% de maquinarias electrónicas. Además, el 25% de las empresas nuevas y ninguna empresa vieja tiene más del 50% de maquinarias electrónicas.

Se debe tener en cuenta que el índice utilizado (maquinarias electrónicas/total maquinarias por empresa) podría incorporar un sesgo en los resultados en contra de las empresas viejas pues, al ir adquiriendo nuevas maquinarias, es posible, al mismo tiempo,

²⁷ Es importante tener en cuenta que la optimización del nuevo sistema (incrementos en productividad y beneficios), pasa por romper las barreras que separan las actividades, redefinirlas e integrar todos los puntos de la cadena, desde las relaciones con los proveedores hasta los sistemas de comercialización, y no simplemente la instalación de equipos sofisticados. Pérez, Carlota (1986).

mantener las unidades más antiguas. Sin embargo, un análisis del valor absoluto del número de maquinarias electrónicas en ambos grupos, muestra que el 31% de las empresas viejas no posee este tipo de equipamiento, no presentándose ningún caso entre las nuevas. Si se considera aquellas firmas con más de tres máquinas electrónicas, se observa que un 42% de las empresas nuevas mientras que sólo un 15% de las viejas, están en esta situación.

El promedio de maquinarias electrónicas por empresa por cada 10.000 U\$S mensuales producidos, es de 31 máquinas en las empresas nuevas y 11 en las viejas. Indudablemente, las empresas nuevas obtienen una mayor parte de su producción con máquinas más modernas. Ello mostraría una estrategia empresarial no ya basada como en las décadas pasadas en un desarrollo extensivo (oferta elástica de la mano de obra) sino intensivo, en el que las nuevas tecnologías de producción y la innovación son las características del desarrollo de las firmas.²⁸

3. Tamaño de las empresas

En este punto la pregunta relevante es saber si las empresas más antiguas son hoy tan grandes como aquéllas que nacieron en la década del 80, la mayor parte de ellas con menos de 10 años de antigüedad.

El tamaño de las empresas lo mediremos a través de: a. volumen de producción expresado en el número de prendas mensuales fabricadas y b. personal ocupado en cada establecimiento textil.

En el Cuadro N° 8 se observa que el promedio de producción mensual es más elevado en las empresas nuevas, aunque dicha diferencia no es significativa estadísticamente, con una leve preponderancia en ambos grupos a ubicarse en el estrato medio de producción de 2500-5000 prendas por mes.

²⁸ Para profundizar en este tema. Ver: Piore, M. y Sabel, C. (1984), Gatto, F. (1989) y Cortelesse, C. (1988)

CUADRO N°8. Diferencias en tamaño entre empresas nuevas y viejas. (% de empresas)

Empresas s/fecha inicio	A) Personal ocupado		B) Prendas producción por mes		
	11-40	>40	1000-2500	2500-5000	>5000
1950-65 viejas	61 %	39 %	31 %	46 %	23 %
	Media = 40.5			Media = 4815	
1978-90 nuevas	50 %	50 %	8 %	50 %	42 %
	Media = 49.0			Media = 5925	

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta Textil. Junio 1990.

En cuanto al personal que ocupan las empresas más antiguas, éstas muestran una leve tendencia a tamaños más reducidos de personal en planta (11 a 40 empleados) con un promedio de 40 empleados por empresa en comparación con las empresas más nuevas cuyo promedio es casi 50. Ello podría estar explicado en parte, por los mayores porcentajes de subcontratación de la producción en aquel grupo empresarial (ver Cuadro N° 7), teniendo en cuenta que el mismo ha sufrido un proceso evolutivo, con una centralización creciente de la producción y con un abandono paulatino de la dependencia del subcontratista. En las empresas nuevas, dicho proceso de evolución fue más rápido, ya que en un período de tiempo muy corto han pasado a una nueva estrategia productiva que plantea la producción centralizada como uno de los pilares de la misma. En definitiva, las empresas nuevas son levemente más grandes (en personal y prendas producidas) y en sólo diez años han desarrollado capacidades de producción similares a las empresas más antiguas, cuya evolución fue mucho más lenta.

4. Calidad y diseño de las prendas y su relación con las formas de comercialización interna y exportaciones

La importancia de la calidad y el diseño de las prendas se transforma en un elemento fundamental cuando se trata de abrir la industria a la competencia interna y especialmente externa. Los requisitos impuestos sobre el producto a exportar por los países importadores, colocan en el diseño y en el control de calidad de

los insumos y de las distintas etapas del desarrollo del producto, una importancia fundamental.

CUADRO N°9. Diferencia de precios e importancia del diseño. (% de empresas)

Empresas s/fecha inicio	Precios u\$s			Importancia diseño calidad producto	
	<10	10-30	>30	SI	NO
1950-65 viejas	-	61 % Media = 27,7	39 %	33 %	66 %
1978-90 nuevas	-	83 % Media = 23,9	17 %	66 %	33 %

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta Textil. Junio 1990.

No se encuentran diferencias en los precios de los productos de ambos grupos, por lo tanto, no existirían estratos de calidades marcadamente diferentes entre ellos (tomando al precio como un indicador de calidad de hilado, cosido, terminado y diseño de la prenda).²⁹ Sin embargo, al ser interrogadas las empresas sobre los tres factores que contribuyen a su productividad y eficiencia, dentro del grupo de empresas nuevas, el 67% incluye en su respuesta el diseño de las prendas mientras que este porcentaje sólo se eleva un 33% dentro de las empresas viejas, reconociendo el 50% de las

²⁹ Al no existir diferencias importantes en precios entre ambos grupos de empresas, deberíamos tratar de explicar de otra manera la elevada capacidad de acumulación que sustenta el rápido crecimiento en las empresas nuevas, ya que tampoco existen diferencias importantes en productividad media entre ambos grupos. Creemos que las empresas nuevas tienen una mayor tendencia a reinvertir utilidades dentro de la industria, mientras que las empresas más antiguas tienden a diversificar sus inversiones. La mayoría de las empresas pioneras del sector tienen inversiones agroganaderas, las cuales comienzan a fines de la década del sesenta y en gran parte explican el atraso tecnológico que estas empresas presentaron hasta mediados de la década del setenta. Alvarez, A. (1990).

empresas de ambos grupos, problemas con la calidad del hilado.³⁰ Ello haría suponer que las calidades son similares en ambos grupos, aunque con una tendencia en las empresas nuevas a la innovación tecnológica del producto por medio de la diferenciación impuesta por diseños y colores, lo cual es a su vez posible en mayor medida en las nuevas firmas, debido al equipamiento flexible que les permite trabajar en series cortas y con diseño asistido por computadora. En principio no se generarían diferencias substanciales en precio ya que ambos grupos de empresas abastecerían mercados diferentes (mientras las empresas nuevas producen en promedio un 74% de prendas de moda, las empresas viejas sólo lo hacen en un 50%).

En relación a los mercados donde colocan su producción, el Cuadro N° 10 muestra que tanto empresas nuevas como viejas comercializan en proporciones similares parte de la producción en locales propios. Sólo una empresa no utiliza esta forma de venta. Según datos del Censo Industrial '89 del partido de Gral. Pueyrredón, el 86% de las empresas venden parte de su producción en Mar del Plata con un 38% del volumen de producción de tejidos de punto comercializado dentro de la zona, lo que indica que la mayoría de las empresas usan el mercado local como una de sus formas de comercialización; aprovechando, tanto empresas nuevas como antiguas, las economías externas a la firma, pero internas al sector derivadas de la concentración de firmas de un distrito industrial.

En general, los porcentajes promedio exportados por empresa son bajos y con elevada participación de ventas directas a firmas extranjeras y/o sucursales propias en el extranjero. Aparentemente, se intentaría repetir la experiencia de comercialización interna basada en ambos grupos en la venta en locales propios o a comerciantes minoristas. El sistema de autoexportación presentaría entonces, como principal ventaja el permitir la elusión de los controles de calidad efectuados por los exportadores.

³⁰ Para una explicación de los problemas de calidad del hilado ver Bellemur, M. (1988).

CUADRO N°10. Comercialización (% de empresas)

Empres. s/fecha inicio	Ventas en locales propios			Ventas locales ppios. y minoristas			Exportaron en los últimos 4 años?	
	<20%	21-50%	>51	<20%	21-50%	>51	SI	NO
1950-65 viejas	38%	38%	31%	15%	15%	70%	69% (23%)	31% (77%)
	Media = 0.39			Media = 0.67			Media=0.20 *	
1978-90 nuevas	50%	25%	25%	26%	16	58%	47% (33%)	53% (67%)
	Media = 0.42			Media = 0.69			Media=0.10 *	

Fuente: Elaboración propia en base a información proveniente

(%) Corresponden a exportaciones año 1988. (Censo Ind. 89).

* Promedio de % exportados sobre las ventas por empresas en 1988. (Censo Ind. 89).

En cuanto al número de empresas que comercializaron parte de su producción en el extranjero en alguno de los últimos cuatro años, hay preponderancia de las empresas antiguas en las ventas al exterior (69% de ellas exportan vs. 47% de empresas nuevas). Sin embargo, si tomamos los datos de 1988, ³¹ sólo el 23% de las empresas viejas exportó en ese año en comparación con un 33% de las nuevas, mostrando estas últimas, mayor estabilidad en sus estrategias exportadoras. Por otra parte, los volúmenes exportados son del 20% en las empresas viejas y del 10% en las nuevas, en ese mismo año. Es posible entonces, que las exportaciones formen parte de las etapas evolutivas en el desarrollo de la firma (restricciones microeconómicas) que aún muchas empresas nuevas no han alcanzado. Sin embargo, las que intentaron mercados externos, lo han hecho con una estrategia de largo plazo y utilizando en algunos casos, formas cooperativas para lograr las economías de escala que se pierden al producir en firmas pequeñas y medianas independientes. Este tipo de asociaciones fue fundamental en el desarrollo de los DII.³²

³¹ Censo Industrial 1989 del Partido de Gral Pueyrredón. UNMDP.

³² Entre 1974-84, los consorcios de exportación en Italia, crecieron de 16 a 140. Cortellese, C. (1988)

La industria de tejidos de punto marplatense en su conjunto, presenta una participación de las exportaciones en relación a ventas totales del sector, de sólo el 5%, con un 10% de firmas exportadoras en toda la industria local (ver cuadro N° 5, anexo-1). Si comparamos con lo que sucede en Italia, vemos que en 1985, el 27% del total de las ventas textiles fue exportado (en porcentajes iguales en todos los tamaños de firmas), estimándose en alrededor del 60% la cantidad de firmas exportadoras en ese año, mostrando una industria textil con una estrategia exportadora (Rey, G.; 1989).

Mar del Plata, además de las restricciones microeconómicas propias de la firma, debe enfrentar restricciones macroeconómicas derivadas de la variabilidad de las políticas externas; tipo de cambio, financiamiento, retenciones, impuestos etc. Esta es una diferencia esencial con los DII. De cualquier manera, la falta de políticas de fomento adecuadas a las exportaciones también muestran en Italia una gran deficiencia.³³ Ello no implica que el Estado deba estar ausente en la promoción de las exportaciones, sino que parece necesario su rol en brindar servicios adecuados y orientando la actividad exportadora como se hace en muchos países desarrollados.

La provisión de servicios comunes dentro del sector ha comenzado a efectuarse a través de la instalación de un laboratorio textil, organizado en forma conjunta entre la Universidad y la Cámara Empresarial local, así como la 1a. feria del sector a fines del año anterior, con la finalidad de ampliar mercados internos concientes del bajo grado de apertura al resto del país. En ambos emprendimientos hay una manifestación de una nueva estrategia de cooperación entre empresas.

³³ La capacidad exportadora que mantuvieron durante los últimos quince años las pequeñas y medianas empresas italianas, parece deberse a la agresividad de estas empresas que adecuaron la oferta a la demanda a través de innovaciones de producto, supliendo al mismo tiempo la falta de un organización de comercialización y distribución con la capacidad del empresario, las relaciones productivas con la gran empresa y la utilización de servicios externos que muchas veces son los usados por la gran empresa. La política del sector público no tuvo un papel trascendental en esta evolución. Tanto los incentivos financieros y de crédito como la estructura de los servicios muestran una gran deficiencia. Cortelesse, C. (1988).

La visión de un nuevo empresario³⁴ es fundamental para diseñar estrategias de crecimiento, no sólo basadas en la incorporación de máquinas automáticas sino en el diseño de un sistema que incluya el avance tecnológico en la organización integrada de los procesos productivos y de comercialización, para lograr aumentar su competitividad, tanto dentro del sector como en el resto de los mercados internos e internacionales. Pero a su vez, la visión empresarial es fundamental para intentar crear las economías de escala internas al sector, otras más que la mano de obra entrenada o la producción local reconocida, sino las que derivan de la búsqueda de la cooperación entre firmas para estrategias grupales de crecimiento, usufructuando los beneficios que les brinda el operar dentro de un cuasi distrito industrial.

³⁴ Cuando utilizamos el término nuevo empresario, hacemos referencia a una nueva mentalidad y estrategia empresarial, aún cuando pueda llegar a tratarse de viejos empresarios con una renovada visión de los sistemas productivos y organizativos.

Reflexiones finales

Cuando hace cuarenta años, unas pocas familias italianas llegaron con la segunda inmigración a la ciudad de Mar del Plata, lejos estaban de imaginar que serían los pioneros de una nueva área productiva, de la cual hoy analizamos el grado de similitud con los distritos industriales modernos. Ellos sólo traían un oficio, ajeno al tejido de punto, y algunas raíces ancestrales que les darían las bases para iniciar un tipo de producción artesanal, con una organización típicamente familiar. La nueva industria tuvo una rápida expansión por las características, que justamente en esa época, el mercado local iba adquiriendo: el desarrollo del turismo masivo con capacidad adquisitiva creciente y una población local que aumentaba rápidamente y generaba una oferta elástica de mano de obra dispuesta a trabajar, sin amparo legal.

La industria textil marplatense, en sus primeras épocas se desarrolló descentralizando casi todas las etapas del proceso productivo, sobre la base del trabajo familiar y a fasón (ambos dentro de una economía totalmente informal) y de una demanda homogénea e insatisfecha, generando así una importante capacidad de acumulación. Ello, junto al reducido aporte de capital necesario para ingresar al sector, daba a los trabajadores gran movilidad dentro del mismo y permitía la formación de nuevos talleres y empresas. Así se pasó rápidamente del ámbito hogareño al taller, del taller a un tipo de fábrica de cuyo personal surgieron futuros talleristas o empresarios, quienes también podían pasar de una categoría a otra según sus aptitudes empresariales y su capacidad de adaptación a una economía en crecimiento, pero con fluctuaciones frecuentes. En este tipo de interrelaciones y con el aporte de capitalistas extralocales que funcionaban como coordinadores de empresas sin fábrica, se crea y afianza en la ciudad la industria del tejido de punto marplatense.

La industria continúa creciendo con esta dinámica, sobre la base del mercado local masivo y con un ritmo lento de incorporación tecnológica hasta fines de la década del 70. Es en ese momento en que una nueva clase empresarial impulsa la innovación tecnológica y nuevas estrategias de producción y comercialización.

Ahora bien, en la mayor parte de los países donde se ha desarrollado la industria del tejido de punto, lo ha hecho sobre la base del trabajo domiciliario hasta evolucionar en las últimas décadas hacia la organización de un sistema de empresas red o plantas interconectadas con notorias economías de especialización e incrementos en productividad. Algunos Distritos Industriales Italianos (pues existen importantes diferencias entre ellos), han avanzado hacia una organización de este tipo. ¿Por qué, entonces, la industria marplatense no ha evolucionado en esa dirección?

En principio, los nuevos sistemas organizativos demandan intrínsecamente una mayor integración vertical de la producción. Su división en módulos requiere una gestión integrada de los mismos, para lograr, no sólo economías de escala, sino de "scope", o sea economías de diversificación y las ventajas derivadas de la gestión e integración de varias etapas del proceso de producción. Pero a su vez, la existencia de máquinas automáticas flexibles (que permiten a una empresa pequeña producir una gama distinta de bienes en forma continua) y la gestión e integración informatizada de las distintas etapas, hace posible que una empresa principal pueda llevar adelante la producción flexible de un bien final mediante la delegación de las distintas fases en firmas especializadas, manteniendo para sí la gestión y coordinación de la producción, y la comercialización por medio de un sistema informático adecuado. Ello explica por qué los DII, aún con diferencias entre ellos, han adoptado un sistema descentralizado de producción del cual se derivan importantes ventajas como la socialización de los riesgos de la inversión en alta tecnología (por su rápida obsolescencia), menor capital fijo inmovilizado por empresa, desarrollo de la capacidad innovadora de los subcontratistas y expansión de los efectos multiplicadores de la difusión tecnológica al interior del distrito.

En las últimas décadas se han incrementado los requerimientos de capital y tecnología para ingresar a una red de subcontratistas modernos. En los DII ideales ello es posible ya que el subcontratista tiene buena capacidad de acumulación y recibe transferencia tecnológica de la empresa principal y del sistema tecnológico de apoyo que actúa en el distrito. Pero en Mar del Plata las fluctuaciones de demanda derivadas de la inestabilidad macroeconómica son descargadas sobre el último eslabón de la cadena productiva y el subcontratista ve reducidos así sus márgenes de

ganancia y por ende, sus posibilidades de tecnificación. Las empresas principales necesitarían subcontratistas técnicamente más calificados si quisieran descentralizar el proceso productivo, dentro de un sistema organizativo moderno. Ante el reducido número de ellos en el mercado local, sólo se los contrata temporariamente en picos de producción o demanda o en las primeras etapas de acumulación de una nueva empresa, relegando las relaciones de subcontratación para aquellas firmas con menores requerimientos de calidad y/o diseño. Además, la falta de sistemas informáticos que permitan la gestión integrada de la producción descentralizada, termina por convertir a la integración vertical en el único sistema productivamente apto para la implementación de la especialización flexible.

Junto a esta primera gran diferencia en la organización del proceso productivo con los DII, se presenta otra de fundamental importancia. Mientras los DII han centrado su estrategia de crecimiento sobre la penetración de mercados externos diversificados, las empresas textiles marplatenses lo han hecho sobre mercados internos masivos (5% de las ventas fue exportada durante 1988), tendiendo, a partir del surgimiento de nuevas empresas en la última década, hacia la atención de mercados de productos de mayor calidad y diversidad de diseños.

Pero, a pesar de estas importantes diferencias, la industria de tejidos de punto marplatense tiene muchas similitudes con los DII. Está estructurada sobre la base de pequeñas y medianas empresas regionalmente localizadas, con una elevada vinculación de la población a la misma, y con un basamento cultural y laboral similar al de los DII, dados por la experimentación en trabajos independientes o en pequeños establecimientos agrícolas, y la tradición familiar como base de la unidad productiva. Además, ambos distritos surgen en períodos con oferta abundante de mano de obra (derivada del rápido crecimiento poblacional por inmigración en Mar del Plata, o por migraciones internas o pérdida de posibilidades de empleo ocasionadas por la crisis de mediados de los 70, en Italia), deprimiendo los salarios, facilitando la informalidad e incrementando la capacidad de acumulación.

En ambos casos, la figura de un nuevo empresario innovador, liderando estrategias tanto competitivas como de cooperación, parece haber sido la base del rápido crecimiento de los últimos

años dentro de un nuevo estilo de industrialización. En definitiva, podemos decir que, si bien la industria textil marplatense tiene muchas de las características esenciales de los DII, hay algunas otras que no se han desarrollado en la industria local (descentralización productiva y apertura a mercados externos).

Ello sucede por dos razones fundamentales: 1°) por desarrollarse dentro de entornos macroeconómicos nacionales totalmente diferentes que condicionan las decisiones de inversión, producción y comercialización de las empresas y 2°) por existir, por ende, disparidad en las etapas madurativas y trayectorias tecnológicas de las firmas de ambos países. Dentro de este marco particular, vale entonces la expresión: cuasi distrito industrial marplatense.

Como última reflexión podría plantearse la siguiente pregunta: ¿Es deseable para el sector textil marplatense, orientar su desarrollo hacia un sistema de automatización flexible con desintegración vertical y mayor apertura a mercados externos?

La respuesta es positiva para ciertos casos como los descriptos por los modelos teóricos saturnianos (Lipietz y Leborgne, 1990) y materializados en algunos distritos industriales (italianos, alemanes, japoneses o suecos). Ellos son una forma más equitativa de organización capitalista de la producción por varias razones fundamentales:

- porque la organización de la producción entre empresas pequeñas y medianas genera una mejor distribución del ingreso global al repartir la tasa de ganancia entre un número mayor de empresarios capitalistas, disminuyendo la concentración económica;
- porque genera relaciones laborales más fluidas y armónicas, basadas en la calificación y en la cooperación, y un mayor involucramiento de personal en el proceso de trabajo, potenciando su capacidad creativa y el desarrollo de sus individualidades;
- porque permite a las PYMES interconectadas en las distintas fases del proceso de producción, transformarse en entidades con una elevada capacidad, tanto de innovación como de

transferencia tecnológica, y abandonar el rol tradicional de generadoras de empleo de baja productividad;

- porque genera un tejido interindustrial basado en asociaciones entre firmas, sindicatos, universidades y gobierno local.

Pero es importante tener en cuenta que los modelos saturnianos no son la única alternativa dentro de las posibilidades organizacionales que derivan del uso de las nuevas tecnologías. Así como hay distritos industriales ideales, existen otras situaciones que son renovadas extensiones del fordismo, presentándose en Italia por ejemplo, una tendencia a la inserción de ciertas economías locales en una división espacial del trabajo más amplia con una creciente concentración económica.

Dentro mismo de Italia (especialmente en el sur), hay áreas, también llamadas distritos industriales, que no son más que "clusters" de pequeñas unidades productivas familiares, sin interconexión entre ellas (más que las de la competencia) y donde la flexibilidad sólo refiere a la capacidad artesanal de responder a nuevos diseños y señales del mercado, así como al utilizar la autoexplotación, la mano de obra familiar, femenina o de jóvenes trabajadores, la evasión impositiva y de la legislación social como base de su patrón de acumulación (Ash Amin 1990).

Situaciones de este tipo también se dan en Mar del Plata, en la polarización que genera un corazón del distrito que crece, se desarrolla y apunta a sistemas más avanzados de organización industrial, y una periferia que encuentra dificultades en integrarse a él y que presenta características de los distritos menos avanzados de Italia. Este punto no ha sido tratado en este trabajo y sería un importante tema para un próximo estudio.

En cierto sentido la descentralización productiva es sólo beneficiosa en situaciones de demanda creciente donde la pérdida de trabajo de un subcontratista es fácilmente compensada por nuevas oportunidades ofrecidas por otras empresas subcontratantes. De otra manera, ocurre una reducción de las posibilidades de acumulación del subcontratista y la precarización del empleo y de las relaciones de subcontratación. Es difícil entonces, pensar en un modelo de crecimiento de largo plazo basado en un exclusivo mercado interno deprimido. Estrategias de integración a distintos niveles

y de apertura de mercados externos, aparecen como condición fundamental para un desarrollo sostenido (sin descartar por ello, la posible tendencia de largo plazo a la integración internacional de la industria y de la división del trabajo, y la vuelta a una creciente concentración económica).

Si bien algunos autores consideran imposible inducir con políticas públicas las complejas interrelaciones de un tejido interindustrial, la participación pública y de la actividad privada en la difusión organizada del saber-hacer tecnológico, permite la evolución hacia formas más perfeccionadas de organización de áreas productivas (ie. Asia del Este, según Lipietz y Leborgne, 1989). El surgimiento de una nueva clase empresarial conciente de las ventajas de intentar un nuevo estilo de desarrollo, puede ser el germen de una nueva etapa para la industria local. Por ello, la capacitación empresarial sobre los alcances del uso de las nuevas tecnologías y del planeamiento estratégico, así como un nuevo tipo de calificación para el personal conciente de sus posibilidades de negociar colectivamente su implicación y compromiso con la empresa, y la gestión conjunta de servicios comunes entre empresas, universidad, cámara empresarial, sindicatos y gobierno local, puede ser una alternativa válida y con interesantes expectativas futuras para conformar un nuevo esquema de organización industrial que intente mejor sus niveles de eficiencia y productividad atenuar los condicionantes macroeconómicos que no le sean favorables.

Anexo I: El sector textil Marplatense en cifras

Según datos del último Censo Económico de 1985, el partido de General Pueyrredón se encuentra dentro de los seis partidos con mayor nivel de industrialización acorde a sus indicadores básicos. Contribuye a la generación de casi un 3% de los puestos del empleo industrial de toda la provincia de Buenos Aires, con casi un 4% del total de los establecimientos y con sólo un 1% del volumen de producción; indicando una baja productividad relativa de los establecimientos del partido. Ello se debe no sólo a la baja productividad de la industria marplatense en relación a la industria nacional, sino también a la especialización en ramas de baja productividad.

La actividad industrial del partido de Gral. Pueyrredón creció, entre 1974 y 1986, en un 15%. Si se tiene en cuenta en forma conjunta el PBI industrial y del sector pesquero (proveedor de la materia prima al sector pesquero manufacturero, rama fundamental dentro de la producción industrial), éstos varían entre el 29% del PBI en 1971 y el 33% en 1986.

La estructura industrial actual muestra dos ramas prioritarias, tanto en la generación de empleo como en volúmenes de producción. El 80% del empleo y la producción industrial proviene de la fabricación de productos alimenticios (elaboración de productos pesqueros, carnes, embutidos, lácteos, alfajores, entre los más importantes) y textiles (principalmente tejidos de punto y confecciones). La manufactura de tejidos de punto representa el 10% del volumen producido por el total de la industria, y ocupa el 9% del personal de la actividad industrial marplatense.

CUADRO N° I.1. Provincia de Buenos Aires. 1984. Ocupación, asalariados y producción según grandes agregados geográficos. (en porcentajes)

Agregados geográficos	Ocupación	Asalariados	Valor de producción	N° de establec.
Gran Buenos Aires (25 partidos)	74.20	74.71	62.26	70.62
Partidos industrializados (6 partidos) a/ Part.Gral.Pueyr.	11.61 (3.01)	12.13 (2.99)	27.62 (1)	7.53 (4)
Partidos Industrializ. intermedia (10 partidos) b/	6.48	6.46	4.24	6.76
Partidos Industrializac. reducida (11 partidos) c/	3.12	3.0	3.2	3.89
Partidos industrializ. mínima (21 partidos) d/	2.85	2.53	1.9	5.21
Partidos sin industrializ. (52 partidos) e/	1.74	1.17	0.76	5.99
TOTAL	100 (619044)	100 (542981)	100	100

Notas: a/ Ocupación industrial en el Partido (O.I.P.) superior a 8000 ocupados y participación en el valor de producción provincial (VPP) superior al 1%.

b/ O.I.P. superior a 3000 ocupados e inferior a 8000 con una participación en el VPP superior al 0.32%.

c/ O.I.P. superior a 1500 ocupados e inferior a 8000 con una participación en el VPP superior al 0.16%.

d/ O.I.P. superior a 500 ocupados e inferior a 8000 con una participación en el VPP superior al 0.15%.

e/ O.I.P. inferior a 500 ocupados con una participación en el VPP del 0.07%.

Fuente: Gatto, F. Y Yoguel, G.; La producción industrial de las pequeñas y medianas plantas en la Prov. de Buenos Aires. Doc. de Trabajo PRIDRE CFI-CEPAL N° 19, Bs. As., 1988.

CUADRO N° I.2. Estructura industrial del partido de Gral. Pueyrredón en 1989. Número de establecimientos, personal ocupado y volumen de producción.

Rama	Descripción	Número establ	%	person al	%	vol. en U\$S	%
31	Prod. aliment. bebida y tabaco	545	39.87	14350	65.031	299990076	65.571
32 133	Tejidos de punto	133	9.73	2025	9.181 >78%	45669391	9.981 >81%
Res.32	Text. prendas de vestir y cuero	73	5.34	935	4.241	26655231	5.831
33	Madera, prod. madera y muebles	193	14.12	972	4.40	12058074	2.64
34	Papel imprentas y editoriales	60	4.39	761	3.45	12968929	2.83
35	Sustancias y prod. químicos	43	3.15	608	2.76	19787865	4.33
36	Prod. minerales no metálicos	139	10.17	884	4.01	12152718	2.66
37	Industrias metálicas básicas	2	0.15	13	0.06	8406	0.00
38	Prod. metálicos maquin.y equipo	164	12.00	1444	6.54	27618913	6.04
39	Otras ind. manufact.	15	1.10	75	0.34	578407	0.13
		1367		22067		457488010	

Fuente: Censo Industrial, Pdo. Gral. Pueyrredón 1989.

Dentro de la rama textil (32), el tejido de punto, genera el 63% del volumen de producción y el 68% del empleo. Le siguen en importancia, la confección de prendas de vestir con alrededor del 20% del empleo y del valor de producción, dentro de la cual la fabricación de camperas ocupa un lugar destacado.

CUADRO N° 1.3. Desagregación de la actividad textil

Rama	Descripción	N° de est	%	Per-sonal	%	Volumen en miles U\$S	%
32133	Tejido de punto	132	64.6	2025	68.4	45669.391	63.1
32202	Confección prendas de vestir	43	20.9	600	20.5	13134.614	18.2
32401	Fabricación de calzado de cuero	9	4.4	131	4.4	8460.622	11.7
32132	Lavado y teñido de prendas	6	2.9	32	1.1	823.028	1.1
32123	Confección de artículos de lona	3	1.5	18	0.6	344.947	0.5
32129	Otras confecciones textiles	2	1.0	61	2.1	2145.846	3.0
32114	Hilado de fibras textiles	2	1.0	52	1.8	1106.312	1.5
	Otras subramas	8	3.9	33	1.1	639.862	0.9
		206		2960		72227.107	

Fuente: Censo Industrial '89, Pdo. de Gral. Pueyrredón.

De las 132 empresas de tejidos de punto censadas en 1989, sólo el 7% tenía más de 50 empleados, siendo el 93% restante, empresas pequeñas y medianas (con menos de 50 empleados). Estas firmas PYMES eran responsables de la producción del 70% de las prendas y del 74% del volumen de producción total. Por su parte, las pocas empresas de mayor tamaño, produjeron el 30% restante de las prendas. El análisis de estas cifras con años anteriores muestra una moderada tendencia a la concentración de la producción.

CUADRO N° I.4. Evolución de la estructura industrial en el período 73-89

Estrato s/tamaño	Cantidad de empresas			Personal ocupado			Valor de producción		
	1974	1985	1989	1974	1985	1989	1974	1985	1989
Micro	132	40	52	346	120	175			
< 5	(73)	(36)	(39)	(37)	(7)	(9)	(26)	(5)	(8)
Pequeña	40	39	44	345	343	381			
5-15	(22)	(34)	(33)	(37)	(19)	(19)	(41)	(19)	(20)
Med. 1	8	29	27	251	748	741			
16-50	(4)	(25)	(13)	(27)	(41)	(37)	(33)	(33)	(46)
Med. 2		6	9		592	717			*30
> 51	-	(25)	(7)	-	(8)	(36)	-	(43)	(26)
Total	180	114	132	942	1805	2014	(100)	(100)	(100)
	1-1	1-1		1-1	1-1		1-1	1-1	
	-4%	4%		6%	3%		4,7%	8,5%	

() % sobre el total de cada rama en cada año.

* % de prendas producidas.

1-1 Tasa de crecimiento promedio anual acumulativa.

Nota. Los valores de producción utilizados corresponden a u\$s constantes de 1984 según tipo de cambio de exportaciones industriales. Los sesgos originados al transformar la información de valores en australes corrientes, a u\$s constantes es conveniente tenerlos en consideración al analizar la evolución intercensal de los volúmenes de producción. Detalles metodológicos pueden ser consultados en Gatto, F.; Gutman, G y Yoguel, G. (1988).

Fuente: Elaboración propia en base a datos Censo Ind.1989 (UNMdP), Censos Econ.Nac.'73 y '85 (INDEC).

El índice de concentración técnica aumenta considerablemente entre 1973 y 1984.³⁵ Mientras en 1973 las 8 mayores empresas en base a personal, generaban el 33% del valor de producción del sector, en 1984 las 6 mayores empresas generaban el 43%. En este periodo, el crecimiento de la industria es de considerable magnitud. No sólo se incrementa el porcentaje del producto global producido por las empresas más grandes (s/personal ocupado), sino que aumenta el tamaño de las mismas. Mientras en 1973 las empresas más grandes tenían de 16 a 50 empleados, en 1984 se encontraban dentro del estrato de más de 50 empleados.

Si bien entre 1973 y 1984 se reduce el número de establecimientos textiles, esa disminución se opera en el estrato más bajo (menos de 5 empleados), con un incremento de significativa importancia en los estratos de mayor tamaño, tanto en el personal ocupado (6% de crecimiento promedio anual acumulativo-TCAA-) como en el volumen de producción (4.7% de TCAA). Aún cuando en ese lapso de tiempo analizado, la industria se tecnificó sobre la base de máquinas de tejido automáticas ahorradoras de mano de obra, el incremento de producción fue tan grande que generó un importante aumento en la demanda de mano de obra, no sólo en el tejido sino también en sus fases complementarias (armado, lavado etc.). A su vez, el elevado costo de las maquinarias solo podía ser afrontado por empresas de mayor tamaño, haciendo desaparecer (o sumergirse) a algunas empresas familiares muy pequeñas que no podían afrontar el cambio, impulsándose al resto a internalizar la mayor parte del proceso de producción y a legalizar en mayor grado las relaciones laborales.

Entre 1985 y 1989, la producción de tejidos de punto acelera su ritmo de crecimiento (TCAA del 8.5%) con una más lenta incorporación de personal. Pueden haber influido aquí, factores que hacen a los ciclos de vida de una tecnología, según la cual un nuevo producto o proceso sufre sucesivas mejoras o ajustes incrementales desde su introducción hasta su madurez, que se traducen en mayor calidad, rendimiento, mejor uso de los factores

³⁵ La concentración técnica se mide en base a un índice que relaciona los ocho mayores establecimientos en términos de ocupación, con menos del 25% del valor de producción de la rama (escasamente concentradas); entre el 25 y 50% (medianamente concentradas) y con más del 50% (altamente concentradas).

involucrados u otros aspectos que aumentan la productividad de los mismos. La trayectoria de esas innovaciones incrementales pueden ser representados con una curva en forma de "s" donde las mejoras son alcanzadas muy lentamente al comienzo, luego se aceleran en las etapas intermedias hasta disminuir su ritmo y hacerse más estable en su madurez (Pérez, C. y Soete, L.; 1988).

Es llamativo entonces, encontrarnos frente a una industria que se halla en etapa de crecimiento sostenido en los últimos 15 años, justamente en el período de desindustrialización nacional y mas aún siendo una industria volcada sobre el mercado interno, con muy poca apertura al exterior. El 10% de las empresas exportaron durante 1988, alcanzando las exportaciones en promedio un 10% de las ventas totales. Sólo el 5% de las prendas producidas y vendidas por la industria tienen por destino el mercado externo. El sector industrial textil se desarrolló protegido de la competencia externa e interna, lo cual le permitió crecer y afianzarse. Sin embargo, existen indicios en el sentido de que también generó cierto rezago tecnológico hasta mediados de la década del 70; que recién ha sido revertido en la década pasada y está en evolución hacia nuevas formas de organización industrial.

CUADRO N° 1.5. Exportaciones por estratos de tamaño

Tamaño	Empresas exportadoras		% de exportaciones	
	Cantidad	% en c/estrato	Promedio empresas exportad.	Sobre ventas totales
Pequeña	2	2	4	0.23
Mediana 1	9	23	20	9.63
Mediana 2	1	13	5	0.26
Grande	1	100	1	1
	13	9.8	16	4.96

Fuente:Elaboración propia según datos Censo Industrial 1989.

Anexo II. Consideraciones metodológicas

El presente trabajo ha tomado información proveniente de los Censos Económicos Nacionales de 1974 y 1985 del INDEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) y del Censo Industrial de 1989 del partido de General Pueyrredón, UNMdP (Universidad Nacional de Mar del Plata). Estos datos han sido utilizados toda vez que se han querido mostrar procesos evolutivos de la industria textil marplatense desde el año 1974 y han permitido ubicar a la misma dentro de la estructura industrial global del partido.

La información correspondiente al Censo Industrial de 1989 ha sido la base de la muestra diseñada para la Encuesta Textil-Tejidos de Punto de la ciudad de Mar del Plata del año 1990 y sobre la que se ha realizado gran parte del análisis del presente trabajo. Esta encuesta se llevó a cabo dentro del Convenio de Cooperación CEPAL (Comisión Económica para América Latina), Mondiempresa (Asociación de Cámaras empresariales italianas); CEPAL-UNMdP; y CEPAL-CFI (Consejo Federal de Inversiones); con la participación de la Cámara Textil de Mar del Plata, la Dirección de Industria y Comercio de la Municiplidad de Gral. Pueyrredón, y el Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Universidad Bocconi de Italia.

El objetivo global de la encuesta fue determinar las características productivas, tecnológicas y económicas de las empresas de tejido de punto marplatenses, el grado de apertura económica y la capacidad de crecimiento de las mismas .

La muestra tiene una representatividad total del 40% de las empresas textiles, y del 73% del personal ocupado y del volumen de producción. Debemos considerar que el Censo Industrial '89 se realizó sobre un padrón actualizado que incluía 148 empresas de tejidos de punto, de las cuales el 88.5% respondió en dicha oportunidad. Sobre esa información se diseñó la muestra de la encuesta textil de 1990.

Debido al elevado número de empresas de menor tamaño, la cobertura muestral estratificada es menor a medida que disminuye el tamaño de las mismas. Cuando se utilizan datos de la encuesta, lo hacemos por estrato de tamaño. Dentro de la primera sección y en un muy reducido número de oportunidades se hace uso de ese tipo de información. En un próximo trabajo, se realizará un análisis detallado de los datos generales de la misma.

En la segunda sección se analiza la estructura productiva, tecnológica y económica del sector, sobre la base de las empresas más antiguas y las de más reciente creación que son a su vez las más representativas del sector. En este análisis, tal como está explicado en la pág 22, se trabaja con la población de empresas con determinadas características especificadas (con fecha de inicio anterior a 1965 o posterior a 1978, y, dentro de cada estrato con volúmenes de producción anuales mayores a 330.000 u\$s y número de empleados en planta superior a diez). Al tener los estratos de mayor tamaño (según n° de empleados y volumen de producción) una elevada cobertura, y al cruzarse con los estratos extremos de antigüedad (más antiguas y más nuevas), hicieron que la muestra alcanzase al total de la población. Debemos tener en cuenta que en el 7.6% del estrato de empresas antiguas y en el 16.6% de empresas nuevas, con las características antes mencionadas y que determinaron su selección, no respondió la encuesta textil.

CUADRO N° II.1. Representatividad de la muestra

Estratos personal	Población			Muestra			% Muestra s/población		
	Estab.	Pers.	Produc. prendas	Estab.	Pers.	Produc. prendas	Establ.	Pers.	Produc
<10	84	414	503883	22	126	141493	26	30.4	28
11-50	39	883	959739	22	634	768665	56.4	71.8	80.1
51-100	9	717	595600	9	717	595600	100	100	100
Total	132	2014	2059222	53	1417	1505758	40	73.3	73.1

Fuente: Elaboración propia s/datos Censo Industrial 89 y Encuesta Textil 1990.

Referencias bibliográficas

ALVAREZ, A. 1990. "Los orígenes tardíos de la industria textil marplatense. Cuando la capitalización industrial es informal". mimeo UNMdP.

ASH AMIN, 1989. "A model of the small firm in Italy" en "Small firms and industrial districts in Italy". Routledge Ed.

ASH AMIN, 1990. "Flexible specialisation and small firms in Italy: myths and realities". Centre for Urban and Regional Development Studies. The University. Newcastle upon Tyne, England.

BAGNASCO, A. 1983. "Il contesto sociale" en Fuà y Zacchia, C. (eds) L'industrializzazione senza fratture, Il Mulino, Bologna.

BECATTINI, G. 1987. "Acton Society Seminar at Eynsham Hall, Oxford" en Goodman, E. "Small firms and industrial districts in Italy. Introducción"

BECATTINI, G. 1989. "Sectors and/or districts: some remarks on the conceptual foundations of industrial economics" en "Small firms and industrial districts in Italy". Routledge Ed.

BECATTINI, G. 1990. "The Marshallian industrial district as a socio-economic notion" en "Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy". Pyke, F., Becattini, G. and Sengenberger, W., ILO, Geneva.

BELUSSI, F. 1986. "Benetton: Information technology in production and distribution: A case study of the innovative potential of traditional sectors. SPRU. University of Sussex. Firms and industrial districts in Italy". Routledge ed.

BELLEMUR, M. 1988. "Aportes regionales al comercio exterior: sweaters de lana y pelo fino" 1er. premio bienal de ciencias 1988. Fundación Caja de Ahorro y Seguro.

BELLANDI, M. 1989. "The industrial district in Marshall" en "Small firms and industrial districts in Italy". Routledge Ed.

BILANCIO, G. 1988 "La empresa argentina en desarrollo: una aproximación al conflicto". Revista de Administración de empresas, número 214.

CORTELLESE, C. 1988. "El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa y su papel en el sistema el caso de Italia". CEPAL. Santiago de Chile.

CENSO INDUSTRIAL DEL PARTIDO DE GENERAL PUEYRREDON. Resultados definitivos. 1990. UNMdP.

DA ORDEN, M. 1987. "La incidencia de la inmigración española e italiana a la Argentina en el Pdo. de Gral. Pueyrredón". UNMdP.

DIAZ ALEJANDRO, A. 1975. "Ensayos sobre la Historia Económica Argentina" Amorrortu Ed.

FREEMAN, C. 1986. "Induced innovation, diffusion of innovations and business cycle". en Freeman y Soete, "Technical change and full employment", Ed. Basil Blackwell.

GATTO, F. 1989. "Paradigma tecnológico neofordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus implicancias territoriales". CEPAL-ILPES.

GATTO, F. GUTMAN, G. y YOGUEL, G. (1988). "Reestructuración regional en la Argentina y sus efectos regionales -1973-1984."

LIPIETZ, A. y LEBORGNE, D. 1989. "Después del fordismo y su espacio" Ciencias Económicas, vol. IX, N°1 y 2.

PEREZ, C. 1983. "Structural change and assimilation of new technologies in the economic and social system". Futures.

PEREZ, C. 1986. "El reto de la revolución tecnológica". N° 304.

PEREZ, C. y SOETE, L. "Catching up in technology: entry barriers and windows of opportunity".

PIORE, M. y SABEL, C. 1984. "The second industrial divide". Basic Books, Inc. Publishers. New York.

REY, G. 1989 "Small firms: profile and analysis, 1981-1985" en "Small firms and industrial districts in Italy". Routledge Ed.

RUSSO, Margherita 1989. " Technical change and the industrial district. The rol of inter-firms relations in the growth and transformation of ceramic tile production in Italy" en Small firms and industrial districts in Italy, Routledge Ed.

SANTILLI, G. 1985. "L'automatisation comme forme de controle social." Travail, N° 8.

SFORZI, F. 1989. "The geography of industrial districts in Italy" en "Small firms and industrial districts in Italy". Routledge Ed.

TOKMAN, V. 1987. "El sector informal hoy: el imperativo de actuar". OIT, Chile.

YOGUEL, G. y KANTIS, H. 1990. "Reestructuración industrial y eslabonamientos productivos: el rol de las pequeñas y medianas firmas subcontratistas. CFI-CEPAL.

DOCUMENTOS INTERNOS DE AVANCE

"Reflexiones sobre la evolución reciente de la industria manufacturera de la Provincia de Buenos Aires". Gabriel Yoguel y Francisco Gatto, abril de 1988.

"Estructura regional de las exportaciones argentinas". Jorge Tranier, julio de 1988.

"Relocalización industrial en el período 1973-1984", Hugo Kantis, julio de 1988.

"Relocalización industrial y cambios en la organización de la producción. El Area Aduanera Especial de Tierra del Fuego", Mario Roitter y Elsa Cimillo, noviembre de 1988.

"Dinámica industrial de la provincia de Entre Ríos (1973-1984)", Adelina Brocco, marzo de 1989.

"Análisis de la estructura industrial departamental de la provincia de Entre Ríos (1973-1984)". Alberto Delgobbo, marzo de 1989.

"El desarrollo de la pequeña y mediana industria: identificación espacial y principales tendencias en el período intercensal". Mario Roitter, junio de 1990.

"Estrategias empresariales en algunas actividades industriales de la provincia de Entre Ríos". Elsa Cimillo, Adelina Brocco y Néstor Domínguez, junio de 1990.

"Análisis de la estructura industrial departamental de la provincia de Santa Fe", Alberto Delgobbo, mayo de 1990.

"Reestructuración industrial y eslabonamientos productivos: el rol de la pequeñas y medianas firmas subcontratistas". Gabriel Yoguel y Hugo Kantis, junio de 1990.

"La competitividad de las PYMES metalmecánicas de Rosario ante la conformación del MERCOSUR", Hugo Kantis y Alberto Delgobbo, diciembre de 1991.

"Historia de las Pequeñas y Medianas Empresas Metalmecánicas de Rosario", Aída Quintar y Alicia Castaña, mayo de 1992.

"PYMES Industriales, apertura económica e integración: un desafío de competitividad y gestión empresarial". Francisco Gatto, mayo de 1992.